



Peter Lim, del Valencia

¿Quién es quién? Las caras ocultas
detrás de los clubes de fútbol **PÁG. 12-13**



La economía española pierde
160 autónomos cada día
PÁG. 21

Cataluña acapara el 20% de los impuestos autonómicos

Grava sobre todo el ámbito medioambiental y comercial con una decena de tributos

Cataluña es el gran protagonista de la proliferación que los impuestos autonómicos han tenido en tiempos recientes a lo largo del territorio español (con la excepción nota-

ble de Madrid, donde estas figuras ya no existen). La comunidad autónoma catalana que, desde esta semana, gobernará el nuevo *president* Illa, cuenta con más de una decena

de tributos de ese tipo vigentes, que se aplican sobre todo en el ámbito medioambiental y comercial, pero también en otros, como el inmobiliario o el de la sanidad, según el re-

cuento anual más actualizado del Consejo General de Economistas. Esa cifra equivale actualmente al récord del 20% de los impuestos autonómicos en vigor . **PÁG. 19**

Illa nombra a la portavoz del PSC como consejera de Economía

Un exconsejero de Torra será el titular de Empresa

Un día después de tomar posesión como presidente de la Generalitat, Salvador Illa forma su equipo de Gobierno en el que destacan tanto alcaldes como nacionalistas moderados. **PÁG. 20**

EL IBEX AUMENTA SU NEGOCIO INTERNACIONAL EN UN 4,6%

El selectivo club de las grandes cotizadas ingresa 6.200 millones de euros más fuera de España gracias al crecimiento sus filiales **PÁG. 5**

Compañía	Ingresos España 2024	Ingresos extranjero 2024	Peso 2023 (%)	Peso 2024 (%)
Amadeus	107,4	2.945,2	97,5	96,5
Acerinox	143,4	2.637,6	92,5	94,8
Cellnex Telecom	304,8	1.812,2	85,8	94,3
Grifols	202,0	3.241,0	94,4	94,1
Acciona	793,0	7.979,0	82,7	91,0
ACS	1.755,0	16.994,0	90,5	90,6
Banco Santander	3.656,0	19.801,0	84,9	84,4
IAG	2.552,0	12.172,0	81,9	82,7
BBVA	3.211,0	9.782,0	77,7	75,3
Sacyr	549,1	1.569,6	75,4	74,1
Fluidra	355,0	816,0	67,4	69,7
Telefónica	6.245,0	14.150,0	69,4	69,4
Inm. Colonial	61,0	131,1	62,8	68,2
Iberdrola	8.155,0	14.482,0	64,5	64,0
Rovi	140,0	189,3	63,0	57,1
Naturgy Energy	4.368,0	4.703,0	47,6	51,8
Indra	1.163,0	1.141,0	50,0	49,5
Repsol	15.892,0	14.031,0	43,1	47,2
Mapfre	5.079,0	7.656,9	41,8	43,2
Acciona Energía	793,0	540,0	30,5	40,5

Las grandes inmobiliarias facturan un 18% más y salen de pérdidas

El ajuste de los tipos impulsa sus beneficios

Las grandes socimis y promotoras cotizadas han dado un giro a sus cuentas de resultados gracias al ajuste de los tipos. Así, en el primer semestre del año han facturado un

18% más y han logrado un beneficio conjunto de 341,78 millones de euros, frente a las pérdidas de 451,36 millones que se anotaron en el mismo periodo del año pasado. **PÁG. 6**

Once fondos aún ganan más del 5% en bolsa en el año y baten al Ibex 35

PÁG. 17

Lilly arrasa en seis meses a Novo Nordisk con su fármaco adelgazante

Factura casi el doble con su medicamento

La farmacéutica estadounidense Lilly ha conseguido facturar algo más de 2.900 millones de euros durante los primeros seis meses del año frente a los poco más de 1.500 millones de su rival Novo Nordisk. Con

todo, el portfolio futuro de la fane-sa es más potente que el de su rival. No en vano, algunos analistas ya habían avisado que si bien el fármaco de Lilly sería líder, el área de Novo Nordisk dará más rédito. **PÁG. 8**

Torreal entra en el gigante de los envases italiano IMA

La sociedad de los Abelló lo hace junto a BDT Capital y la familia Vacchi **PÁG. 9**



Álvaro Dexeus CEO de Pleo En España
“Exploramos dar créditos a empresas como en Alemania, Suecia o Países Bajos” **PÁG. 11**



El empleo turístico crece en más de 100.000 trabajadores

En el segundo trimestre, el sector supera en total los 3 millones de trabajadores **PÁG. 23**



Opinión

Protagonistas



Natàlia Mas
EXCONS. ECON. DE CATALUÑA



Christina Vega
CONS. DELG. DE LILLY EN ESPAÑA



José Luis Yzuel
PDTE. HOSTELERÍA DE ESPAÑA



Luis Maroto
PRESIDENTE Y CEO DE AMADEUS



Pedro Beltrán-Huertas
DTOR. GRAL. ESP. DE BIONORICA

Récord de tasas regionales

Cataluña acapara por sí sola el 20% de los impuestos de índole autonómica aún en vigor en este año. La Generalitat sigue así la tendencia inversa de territorios como Madrid y estrangula todavía más al contribuyente.

Un ya exitoso fármaco

El medicamento adelgazante de Lilly logra, en cuestión de meses, hacer sombra a Novo Nordisk y al fármaco que hasta ahora era el referente mundial de estas terapias. Lilly se afianza así en el mercado clave para su sector en Occidente.

Un sector en expansión

Los cafés, bares y restaurantes españoles están preparados para sacar el máximo rendimiento de otro verano récord en cuanto a cifras de turismo. La facturación de la hostelería se halla así en vías de aumentar un 5% interanual.

Plena internacionalización

Amadeus se coloca en la vanguardia de la creciente expansión de negocio en otros países que muestran las empresas del Ibex. En el caso de la firma presidida por Maroto, el 90% de sus ventas proceden del exterior.

Invertirá en España

Beltrán-Huertas explica en *elEconomista.es* los planes de Bionorica, el laboratorio alemán especialista en terapias vegetales, destinados a España. Sus objetivos pasan por invertir 30 millones y ampliar su plantilla en un 30%.

Quiosco

LE GIGARO (FRANCIA)

Francia vive una de las peores cosechas

En 40 años Francia no había vivido un registro de las cosechas tan bajas como en la actualidad. El Ministerio de Agricultura confirmó que el volumen ha bajado casi un 24% respecto a la media de los cinco años anteriores. La producción se estima en 26,3 millones de toneladas y ya se buscan soluciones para elevar la cifra hacia el 2025. La climatología y las enfermedades sobre vegetales a causa de la enfermedad podrían ser las razones principales de esta situación. Un panorama que se extiende mayoritariamente al sur del país, frente a un norte que pretende salvaguardar sus cosechas antes de que el clima amenace su zona también.

THE GUARDIAN (REINO UNIDO)

La construcción más veloz que nunca

El sector de la construcción en Reino Unido crece al ritmo más rápido de dos años. Una fuerte expansión en julio en medio del optimismo de que la reestructuración de las leyes de planificación por parte del Partido Laborista aumentará la actividad. La cifra de actividad se coloca un 3,1% por encima a la de junio en un 55,3%. Un nivel récord desde mayo de 2022 y que llevaba sin superar la tasa del 50% desde entonces. El crecimiento será progresivo en los próximos meses demostrando que las inmobiliarias plantean nuevos proyectos y la población ya ha empezado a invertir en vivienda ya sea para compra o alquiler.



El recién investido presidente de la Generalitat, Salvador Illa. REUTERS

El Tsunami

La primera promesa que Salvador Illa "incumplirá"

El discurso de investidura de **Salvador Illa** como presidente catalán contiene una referencia que, desde la semana pasada, despierta suspicacias entre los funcionarios de la Generalitat, especialmente de los vinculados a la Sanidad. En concreto, se trata de la alusión que el líder de los socialistas catalanes hizo de su propósito de cumplir el llamado *Objetivo treinta minutos* en la mayoría de las poblaciones catalanas. Esa política pretende que el mayor número posible de ciudadanos necesite menos de media hora para acceder a los servicios públicos de carácter más básico. "En el caso de la Sanidad, se requiere para eso que se desbloqueen los numerosos proyectos de construcción de nuevos hospitales y centros de atención primaria que llevan años en el cajón. Si no lo hacen, que es lo más probable que ocurra, todo quedará en una promesa inútil", según explican destacados profesionales de este ámbito. Lo cierto es que el hartazgo entre médicos,

enfermeros y otros profesionales catalanes, tras más de 10 años de los más variados incumplimientos por parte de los últimos Gobiernos nacionalistas, sigue en máximos. Y fuentes sindicales del sector avisan de que el futuro Gobierno de Illa "lo tendrá difícil para reconstruir vínculos en este ámbito".

Profesionales de la Sanidad dudan del 'Objetivo 30 minutos' del que el 'president' habla

La rivalidad de Escrivá y de Puente en el golf

Recientemente, los aficionados al golf de la localidad alicantina de San Juan pudieron ver cómo los ministros de Transformación Digital y de Transportes, **José Luis Escrivá** y **Óscar Puente** respectivamente, practicaban juntos su

swing. No es la primera vez que Escrivá y Puente miden sus habilidades en este deporte. Más allá de su encuentro en la Costa Blanca, ambos ministros también se han citado en el prestigioso Club Puerta de Hierro de Madrid para practicarlo en los meses previos al verano. Quienes los han observado consideran que "se nota que se han ejercitado últimamente", aunque hay discrepancia de opiniones sobre cuál de los dos se defiende mejor en estas lides.

La poco exitosa consulta interna de Radio Nacional

La última consulta planteada a los profesionales de Radio Nacional de España, por parte de la cúpula de este medio de comunicación, dista mucho de ser un éxito. El referéndum para comprobar el parecer de los trabajadores sobre el nombramiento de **Cristina Bravo**, como directora de los servicios informativos de la cadena, contó con una participación inferior al 25% del censo de profesionales convocados para que expresaran su opinión.

El pulso de los lectores



Lo que deja mucho que desear es el conformismo de los trabajadores, se centran en lo que no les dan y la mayoría huye de las responsabilidades y busca "desestresarse en lugar de manejar el estrés" como se ha hecho toda la vida. Vivimos en una generación de víctimas que busca siempre responsabilizar a otros.

@ KENYI MARTÍN

Seguramente lo que nos diferencia en Estados Unidos y Occidente con Venezuela, es la libertad periodística y de prensa que tenemos para volcar la realidad de los hechos. Allí la censura acribilla a la sociedad y la realidad no es mas que esa.

@ MIGUEL A. MESA

Imaginaos que una persona compra un coche con una etiqueta para poder ir a trabajar a una zona en concreta y de repente se da cuenta que no le sirve para nada de lo que quiere. Ya no hablamos del coste de una gestión, sino del lío colectivo que supondría para toda la población.

@ FERNANDO ACERO

La economía va siempre por delante de la política. No es posible hacer política sin economía, por ello esrá terminará por poner en su sitio a la política.

@ JAVIER RUBIO

Estados Unidos tiene una estabilidad económica como la que tiene el resto de Europa pero la situación del banco de Japón es más preocupante. Es literalmente un *tsunami económico* en toda regla. Si pensamos que la crisis solo ocurren en Occidente, estamos equivocados.

@ ERNESTO REVELLO

En clave empresarial

Signo de agotamiento del mercado laboral

Las principales asociaciones de autónomos denuncian el anómalo ritmo de bajas que muestra el régimen de afiliación de los trabajadores por cuenta propia. Actualmente, 160 emprendedores comunican a la Seguridad Social el cese de su actividad cada día, lo que supone un máximo inédito de la serie histórica. Aún más sorprendente resulta que ese registro se produzca en momentos en los que el PIB crece a tasas récord, cercanas al 1% intertrimestral, y en medio de un verano que batirá marcas en cuanto a llegada de turistas. El estado de salud de las micropymes y los emprendedores constituye un indicador adelantado de la evolución futura de todo el mercado laboral. Y ahora manifiesta un evidente agotamiento de la creación de empleo que amenaza con ir a más en el cierre de 2024, y que deja en evidencia el limitado recorrido de la última reforma laboral.

Los tribunales económicos se ponen al día

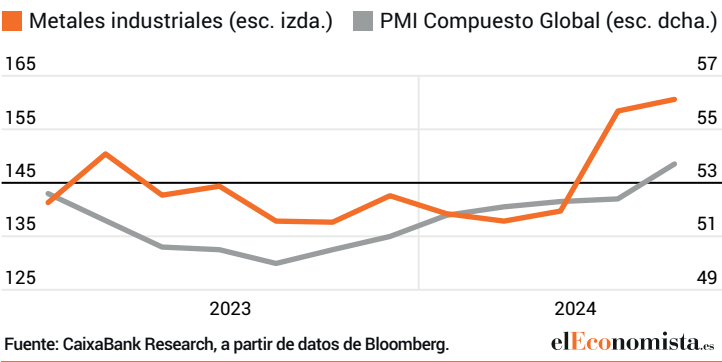
La digitalización ha tardado mucho en llegar a los tribunales económico-administrativos, pero estas instancias ya cuentan con un plan para emprenderla. Su diseño es adecuado en la medida en que prioriza un aspecto crucial: agilizar las relaciones de los tribunales con las instituciones con las que trabajan constantemente, como la Agencia Tributaria o la Dirección General de Tributos. El intercambio de comunicaciones y el cotejo de datos entre jueces, inspectores fiscales y otros profesionales semejantes no puede desarrollarse en el modo *analógico* que hasta ahora ha sido la norma. Esa deficiencia provoca inaceptables demoras y molestias en reclamaciones que los contribuyentes necesitan que se resuelvan con rapidez.

Una inversión bien orientada de Lilly

El laboratorio Lilly quiso jugar fuerte en el desarrollo de su fármaco contra la obesidad, denominado Mounjaro y ha obtenido su recompensa. Seis meses a la venta han sido suficientes para que Mounjaro rebase a escala global a Wegovy, el producto anti-sobrepeso desarrollado por Novo Nordisk, hasta ahora el referente global indiscutido en este ámbito. Con este éxito, Lilly logra mucho más que rebasar a su rival danés. La farmacéutica está ahora en una condición óptima para hacerse fuerte en el mercado de los adelgazantes, aquél que será el más rentable en Occidente, junto al oncológico, para los laboratorios.

El gráfico

Actividad mundial y precios de los metales industriales Índice



CLARO SÍNTOMA DE REACTIVACIÓN INDUSTRIAL. El precio de las principales materias primas muestra una marcada tendencia alcista desde finales del pasado mes de marzo. El repunte se debe en parte a la persistencia de problemas en el suministro de algunos de ellos. No obstante, también influye el avance de la actividad de la industria a escala global, sobre todo en los países emergentes.

Asfixiante presión fiscal catalana

La exigencia de implantar un concierto fiscal, capaz de dinamitar el régimen común de financiación, es la más reciente –y extrema– manifestación de la voracidad recaudatoria que caracteriza la política catalana de la última década. Tan pernicioso tendencia empezó a desarrollarse mucho antes en el ámbito tributario en el que la Generalitat, como todos los Ejecutivos regionales, tiene plenas competencias, aquél que concierne a la creación de impuestos de índole exclusivamente autonómica. Es por ello que, en la intrincada maraña de tasas territoriales en vigor en 2024, Cataluña acapara el 20% de esos gravámenes. Su propia índole las aboca a focalizarse en sectores muy concretos (transporte, emisiones contaminantes, gestión del agua, juego...) y, por ello, su recaudación suele ser ínfima. En el caso catalán, el conjunto de sus tasas obtiene menos de mil millones al año. Pero los fiscalistas advierten de que suele tratarse de tributos con mucha capacidad para

La Generalitat es la única autonomía que eleva el número y los tipos de las tasas autonómicas que rigen en sus territorio

estorbar las actividades que gravan. No en vano, crean el perfecto caldo de cultivo para reforzar las barreras administrativas y generan redundancias en la fiscalidad entre autonomías, e incluso con respecto a los impuestos del Estado central. Por ello, hay autonomías como Madrid que han decidido prescindir por completo de estas tasas, mientras Cataluña discurre en sentido contrario y es la única que fomenta su creación, o la elevación de sus tipos, en el último lustro. Se trata de una política nociva para cualquier territorio, pero económicamente letal en una autonomía como la catalana en la que otras anomalías fiscales, como un tramo máximo del IRPF superior al 50%, ya bastaban para ejercer una asfixiante presión sobre el contribuyente.

Hostelería: buena base para continuar al alza

Los bares y restaurantes españoles dejaron por completo atrás la pesadilla que supuso las restricciones de la actividad en interiores, y la limitación de desplazamientos, ligadas a la pandemia. Ahora, en medio de otra temporada turística que se prevé histórica, el sector ve factible un avance del 5% en su facturación, en línea con el 8% que se logró en el verano de 2023. Es cierto que el futuro no está exento de retos, como la aún alta inflación o, especialmente, las dificultades para encontrar mano de obra preparada. Ahora bien, la hostelería aún tiene margen para afrontar un alza de sueldos que no merme su rentabilidad. Por tanto, mientras la fortaleza del consumo interno y del turismo acompañen, estos negocios gozan de una base sólida para seguir al alza.

Internacionalización bien dirigida del Ibex

Las grandes empresas de nuestro país incrementan su negocio internacional un 4,5% en el pasado semestre, de modo que facturan 6.500 millones más fuera de las fronteras españolas. La evolución es también muy positiva desde el punto de vista cualitativo, en la medida en que las firmas del Ibex ganan terreno en áreas económicas tan fiables como el resto de la UE o Norteamérica. Nadie discute que, en el siglo XXI, todas las crisis económicas tienden a ser globales; no obstante, la internacionalización es hoy, en igual medida o más que en el pasado, la mejor estrategia para diversificar riesgos y espolear el crecimiento. Máxime cuando se produce en países OCDE, que brindan plenas garantías de estabilidad institucional y seguridad jurídica.

La imagen



ESPAÑA DEJA PARÍS CON 18 MEDALLAS, POR DETRÁS DE LAS 22 DE BARCELONA. *Los Hispanos*, como se conoce a la selección masculina de balonmano, dieron ayer a España su medalla número 18 en los Juegos de París con su bronce. España queda por detrás de las 22 de Barcelona pero con una más que en Tokio EFE

PRESIDENTE EDITOR: Gregorio Peña.
VICEPRESIDENTE: Clemente González Soler.
DIRECTOR COMERCIAL: Gabriel González Gómez.
DIRECTOR DE OPERACIONES Y FINANZAS: David Atienza.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR DE COMUNICACIÓN: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista
DIRECTOR: Amador G. Ayora.
DIRECTORES ADJUNTOS: Joaquín Gómez, Javier Huerta y Laia Julbe. **SUBDIRECTOR:** Rubén Esteller.
JEFE DE REDACCIÓN: EMPRESAS Y FINANZAS: Javier Mesones. **BOLSA E INVERSIÓN:** Isabel Blanco.
ECONOMÍA: Ignacio Flores. **INVESTIGACIÓN:** Javier Romera. **CONTENIDOS Y COORDINACIÓN:** Francisco Sánchez y Ana Míguez.
COORDINADORES: OPINIÓN: Rafael Pascual. **NORMAS Y TRIBUTOS:** Eva Díaz. **DISEÑO:** Pedro Vicente.
FOTOGRAFÍA: Pepo García. **INFOGRAFÍA:** Clemente Ortega. **INFORMACIÓN AUTONÓMICA:** Carmen Delgado.
DELEGACIONES: BRUSELAS: Lidia Montes. **PAÍS VASCO:** Maite Martínez. **VALENCIA:** Ángel Álvarez. **CASTILLA Y LEÓN:** Rafael Daniel.
elEconomista.es
DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui.

PRESIDENTE FUNDADOR
Alfonso de Salas
Fundado en 2006
EDITORIAL ECOPRENSA SA
Dep. Legal: M-7853-2006
PARA CONTACTAR
C/ Condesa de Venadito, 1.
28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Opinión

Por qué es tan baja la tasa de consumo que la economía china presenta



Zhang Jun

Decano de la Escuela de Economía de la Universidad Fudan y Director del Centro Chino de Estudios Económicos

En mayo el gobierno de Joe Biden acusó a China de «inundar los mercados mundiales» con «productos de exportación a precios artificialmente bajos». Ese tipo de acusaciones no son nada nuevo, ni es probable que vayan a desaparecer pronto, pero muchos de quienes se quejan del exceso de capacidad chino olvidan una cuestión fundamental: las exportaciones netas de ese país respecto de su PBI vienen cayendo desde 2008, y su superávit comercial de bienes se redujo a menos del 2 % del PBI.

Durante años China se ha estado dedicando a reequilibrar la economía y reducir su dependencia de las exportaciones impulsando la demanda interna —no mediante el aumento de la inversión, que ha sido desalentadora, sino elevando el consumo de los hogares—. Sin embargo, a pesar del aumento de la participación de la renta del trabajo en el ingreso —que representa el grueso del ingreso disponible de los hogares y es hoy de aproximadamente el 56 % (frente al 48 % en 2007)— el gasto de consumo de los hogares se mantuvo obstinadamente bajo: según los datos oficiales, el consumo total de los hogares solo representa el 38 % del PBI, frente al 60 o 70 % en la mayoría de los países desarrollados.

Pero, como puede confirmarlo quien haya estudiado la economía china, los datos oficiales pueden llevar a que las comparaciones internacionales resulten engañosas. Por ejemplo, en un estudio que llevamos a cabo en 2015 con Tian Zhu, hallamos que los datos oficiales subestiman el gasto de consumo de los hogares chinos en vivienda (en términos de su participación en el PBI) en al menos seis puntos porcentuales.

Además, como lo mostró recientemente Juzhong Zhuang, economista sénior del Banco Asiático de Desarrollo (BASD), la participación en el PBI del gasto de consumo total de los hogares parece mucho menor que en las economías con altos ingresos debido, en gran medida, a diferencias en el consumo de servicios. Con datos de insumo-producto compilados por la OCDE y el BASD, Zhuang halló que el consumo de servicios solo representó el 67 % del gasto final total de consumo de los hogares de China en 2018-19, que equivale a aproximadamente el 26 % del PBI. Comparemos eso con la participación del consumo de servicios en Estados Unidos (más del 80 % o, aproximadamente, el 55 % del PBI); en la Unión Europea (del 72 % o, aproximadamente, el 38 % del PBI); y del 75 %, en promedio, en las tres economías con altos ingresos del este asiático: Taiwán, Japón y Corea del Sur (aproximadamente el 38-39 % del PBI). Incluso en las

cinco principales economías asiáticas en desarrollo —India, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas— el consumo de servicios representó más del 54 % del gasto de consumo final total de los hogares que, en promedio, equivale al 33 % del PBI.

La subestimación del consumo de servicios en China se ve aún más afectada por grandes distorsiones en los precios de ese sector: según el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial, los precios de los servicios en China son, en promedio, menores (calculados según la paridad de poder adquisitivo). En otras pala-

bras, cuando los hogares chinos compran servicios, su gasto en ellos parece menor, lo que complica las comparaciones entre países.

También pueden surgir disparidades mayores debido a que el gobierno chino brinda muchos servicios que los hogares pueden tener que comprar directamente en

otros lugares. Una proporción significativa del reciente crecimiento del gasto público chino está conformada por transferencias en especie a los hogares —entre ellas, el aumento del gasto en educación, salud y pensiones; al igual que servicios sociales, como instalaciones culturales—. Teniendo eso en cuenta, al efectuar comparaciones entre países del gasto de consumo de los hogares, probablemente convenga incluir en él al

gasto de consumo del gobierno, que en China representa aproximadamente el 16 % del PBI.

Si excluimos las transferencias gubernamentales a los hogares, el ingreso disponible de los hogares chinos representa aproximadamente el 60 % del ingreso nacional. Son entre 10 y 15 % puntos porcentuales menos que en la mayoría de los países con altos ingresos, donde las transferencias sociales en especie se incluyen en el ingreso disponible de los hogares; pero si eliminamos esas transferencias, los niveles de ingreso disponible en Japón, Corea del Sur, Alemania y la zona del euro en su conjunto caen a los niveles chinos. En 2020, el ingreso disponible de los hogares dinamarqueses fue incluso menor que el de los chinos.

Por lo tanto, en términos del nivel real de la relación entre el consumo de los hogares y el PBI, probablemente China no esté tan rezagada como parece frente a las demás grandes economías. De todas maneras, a medida que caen la importancia relativa de la acumulación del capital y la rentabilidad de las inversiones, se debe actuar con más intensidad a través de cambios en las políticas para apoyar el gasto de consumo. Para los responsables de las políticas esto no solo implica canalizar más ingreso y transferencias hacia los hogares, sino tam-

bién aumentar las transferencias subsidias o gratuitas en especie hacia ellos.

Una red de seguridad social fuerte es especialmente importante para China, donde décadas de políticas de planificación familiar alentaron a los hogares a ahorrar a tasas excepcionalmente elevadas, especialmente previendo la necesidad de mantener a sus padres y, en última instancia, a sí mismos en la vejez. Si los hogares pueden contar con un sólido apoyo familiar y programas de bienestar gubernamentales, lo que les permitiría tener que ahorrar menos en la actualidad, probablemente consuman

más y tal vez hasta tengan más hijos, lo que ayudaría a poner freno a la caída demográfica del país (la tasa de fertilidad actual —de aproximadamente 1,1 nacimientos por mujer— está muy por debajo del nivel de renovación).

En última instancia, China debe pasar a un modelo de crecimiento

que apoye el crecimiento del ingreso disponible de los hogares en vez de continuar por la senda de la acumulación excesiva de capital. Para ello el gobierno debe alentar las actividades económicas con mayores salarios, como las del sector de servicios, y fortalecer el entorno empresarial —principalmente, a través de la expansión del papel fundamental de las fuerzas de mercado en la asignación de recursos—.

El gasto doméstico en servicios es menor al resto de Asia por el bajo poder adquisitivo

El ingreso disponible se muestra, en varios sectores, superior al propio de Japón



Empresas & Finanzas

El Ibex aumenta su negocio internacional un 4,6% y factura 6.200 millones más

El peso de las ventas en países extranjeros supera el 90% en casos como Amadeus y Cellnex

Grupos como ACS o Acciona apoyan su crecimiento en plazas de Europa y EEUU

C. Reche MADRID.

Las grandes cotizadas españolas suben su apuesta por los mercados internacionales. Las empresas del selectivo club del Ibex 35 han aumentado los ingresos desde fuera de España en más de 6.190 millones de euros en la primera mitad del año, de acuerdo a los cálculos realizados por *elEconomista.es* con la información remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Aunque hay casos excepcionales de compañías que únicamente concentran todas sus ventas en España y otras que han reducido sus ventas extranjeras, el balance final deja a más de la mitad de cotizadas españolas con más negocio fuera del mercado nacional respecto al mismo periodo del año anterior.

Los 6.200 millones más de negocio ha llevado al Ibex a facturar fuera de España casi 140.200 millones

El peso de las ventas fuera de España del Ibex ya superan el 64,6% del total

de euros, un 4,5% más en comparación con la cifra anotado de enero a junio en 2023. El peso global del mercado internacional es ya del 64,6% en todas las compañías analizadas (29 de 35), lo que supone una mejora de dos puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior.

En algunos casos, el negocio internacional pesa más del 90%. Un caso claro es Grifols [ver gráfico], que obtiene de países como Estados Unidos, Canadá y Europa el 94% de las ventas. La farmacéutica catalana, que puede ser objeto de una oferta pública de adquisición (opa) por parte de Brookfield y la familia fundadora en los próximos meses, ha crecido en países. No obstante, la segunda farmacéutica del Ibex, Rovi, ha frenado su peso en el extranjero este año tras haber visto como se ha reducido su negocio de “otros países”, si bien las ventas de España y la Unión Europea se han mantenido estables.

En el top 5 figuran también Acerinox, Amadeus, Cellnex Telecom y Acciona. Por ejemplo, el grupo de soluciones tecnológicas para el tu-

Más de la mitad de las Ibex ganan peso fuera de España

Las energéticas, IAG y Aena, principales protagonistas

Compañía*	Ingresos España 2023	Ingresos España 2024	Ingresos extranjero 2023	Ingresos extranjero 2024	Peso 2023 (%)	Peso 2024 (%)
Amadeus	67,4	107,4	2.692,1	2.945,2	97,5	96,5
Acerinox	263,5	143,4	3.258,5	2.637,6	92,5	94,8
Cellnex Telecom**	301,0	304,8	1.816,0	1.812,2	85,8	94,3
Grifols	180,8	202,0	3.043,2	3.241,0	94,4	94,1
Acciona	1.224,0	793,0	5.832,0	7.979,0	82,7	91,0
ACS	1.620,7	1.755,0	15.412,3	16.994,0	90,5	90,6
Banco Santander	3.161,0	3.656,0	17.759,0	19.801,0	84,9	84,4
IAG	2.461,0	2.552,0	11.122,0	12.172,0	81,9	82,7
BBVA	2.544,0	3.211,0	8.866,0	9.782,0	77,7	75,3
Sacyr	532,1	549,1	1.632,3	1.569,6	75,4	74,1
Fluidra***	386,0	355,0	799,6	816,0	67,4	69,7
Telefónica	6.183,0	6.245,0	13.995,0	14.150,0	69,4	69,4
Inm. Colonial	68,1	61,0	115,3	131,1	62,8	68,2
Iberdrola	9.327,0	8.155,0	16.936,2	14.482,0	64,5	64,0
Rovi	140,0	140,0	240,8	189,3	63,0	57,1
Naturgy Energy	6.320,0	4.368,0	5.734,0	4.703,0	47,6	51,8
Indra	1.007,0	1.163,0	1.005,0	1.141,0	50,0	49,5
Repsol	16.122,0	15.892,0	12.217,0	14.031,0	43,1	47,2
Mapfre	5.005,0	5.079,0	7.119,0	7.656,9	41,8	43,2
Acciona Energía	1.224,0	793,0	536,0	540,0	30,5	40,5
Banco de Sabadell	1.573,0	1.826,0	697,0	667,0	30,7	26,8
Bankinter	994,0	972,0	74,0	188,0	6,9	16,2
Endesa	10.859,0	8.881,0	2.262,0	1.535,0	17,2	14,7
Aena****	2.019,6	2.357,0	313,7	389,4	13,4	14,2
Merlin Properties	191,1	203,0	31,3	31,0	13,6	12,8
Redeia	903,4	792,5	125,6	118,3	11,8	12,5
CaixaBank	3.755,0	5.086,0	430,0	486,0	10,3	8,7
Enagás	442,5	450,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Unicaja Banco	615,7	773,8	0,0	0,0	0,0	0,0

* Ferrovial, Solaria, Logista, Puig, Inditex y Arcelormittal están excluidos por no haber presentado cifras o tener un calendario fiscal distinto.
** Sus ingresos incluyen el impacto de las transacciones intercompañía que han tenido lugar.
*** Ingresos del Sur de Europa.
**** Calculado sobre ingresos ordinarios.

Fuente: CNMV y elaboración propia.

elEconomista.es

rismo tuvo más del 96% de sus ventas en el extranjero gracias a países como Estados Unidos, Alemania y Francia y Reino Unido - mejoró en todos ellos a excepción del último. Cellnex, por su parte, tuvo más ingresos en sus cuatro principales plazas internacionales (Italia, Francia, Reino Unido y Polonia) en un año en el que ha analizado la puesta a la venta de alguna de sus participaciones en el extranjero.

Las cifras de los primeros seis me-

ses del año también dejan entrever las tendencias macroeconómicas como el auge del turismo. Este efecto se nota en el negocio internacional de Aena y de IAG, el grupo de aerolíneas que componen IAG, British Airways, Level y Vueling. El gestor aeroportuario apoya su negocio internacional principalmente en Luton, Reino Unido, un país en el que precisamente está buscando expandirse, si bien en los últimos años ha dado un salto en Bra-

sil y, a su vez, mantiene participaciones en México y Jamaica a través de una participación minoritaria en Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP). IAG ha crecido también en este semestre en mercados como Reino Unido y Estados Unidos gracias a una mayor ocupación y unos márgenes superiores en los ingresos por pasaje.

Banca y energéticas

Por sectores, las energéticas tuvie-

ron una evolución dispar fuera de España. Si bien hay empresas como Enagás que no tienen negocio internacional, Repsol y Naturgy acrecentaron su huella en el extranjero.

La petrolera dirigida por Josu Jon Imaz pasó de tener un 43% de negocios en el extranjero a un 47%, apoyándose en países como Perú, su segundo mercado, pese a que en esta primera mitad de año haya sufrido por menores márgenes de refino y por el negocio de comercialización; la compañía que capitanea Francisco Reynés hizo lo propio y sus ventas representan ya más de la mitad de todo el negocio (51,85%). En su caso, el crecimiento se ha sostenido con Latinoamérica, donde países como México, Argentina y Panamá han destacado en la primera mitad del año.

Redeia también ha mejorado su mix de ingresos a nivel geográfico, si bien el reequilibrio ha llegado por

Estados Unidos es un gran caladero de ingresos para ACS y Brasil lo es para Telefónica

unas menores ventas en el mercado nacional. Sus ingresos internacionales se deben a servicios de reaseguro e ingresos por servicios de transporte de energía eléctrica y telecomunicaciones de las sociedades del grupo realizados en Latinoamérica.

La internacionalización del Ibex se ve en esta región al analizar las cuentas de BBVA, cuyas ventas llega fundamentalmente de México, o Brasil, cuyo peso en Telefónica es cada vez superior. Estados Unidos y Canadá son clave, en cambio, en los resultados de Ferrovial, donde cuenta con buena parte de sus activos estrella en su negocio de autopistas (407 ETR) y aeropuertos (Aeropuerto Internacional JFK).

Lo mismo sucede para ACS. El grupo constructor presidido por Florentino Pérez obtuvo de Estados Unidos, país en el que creció a doble dígito y en el que tiene la mayor parte de su cartera de construcción, supone más de la mitad de su negocio total, mientras que España apenas aportó 1.755 millones de euros. Australia es otro caladero de ingresos, con 3.726 millones de euros.

Empresas & Finanzas

Socimis y promotoras inmobiliarias suben un 18% sus ingresos y salen de pérdidas

El ajuste de los tipos les ha llevado a ganar de forma conjunta hasta junio 341,78 millones

Alba Brualla MADRID.

Las grandes socimis y promotoras cotizadas han dado un giro a sus cuentas de resultados en el primer semestre del año logrando un beneficio conjunto de 341,78 millones de euros al cierre de junio, frente a las pérdidas de 451,36 millones que se anotaron en el mismo periodo del año pasado. La clave de esta entrada en *números negros* se debe principalmente a la corrección de los tipos de interés y su impacto positivo en la valoración de las carteras de activos de estas inmobiliarias.

Merlin, Colonial, Lar, Metrovacesa, Neinor, Renta Corporación, Realia, Inmobiliaria del Sur y Montebalito alcanzaron en el primer semestre unos ingresos de 1.104 millones de euros, lo que supone un incremento del 18,11%. El mayor aumento lo registró Colonial, gracias a “un volumen de actividad de comercialización extremadamente alto y satisfactorio”, tal y como explicaron los directivos de la socimi en su presentación de resultados. Así, la patrimonialista especializada en oficinas logró un incremento del 57% hasta los 297,7 millones de euros. Además, salió de pérdidas gracias a que el valor de su cartera creció un 1% hasta los 11.267 millones de euros. Esto le llevó a pasar de unos *números rojos* de 418 millones a un beneficio de 143,73 millones de euros.

Metrovacesa se anotó el segundo mayor incremento de ingresos. Concretamente, la cifra de negocios de la promotora alcanzó los 230,97 millones, un 40% superior al pasado ejercicio, y más que triplicó (223%) su resultado bruto de explotación, hasta los 31,3 millones de euros. Gracias a esto la compañía capitaneada por Jorge Pérez de Leza pasó de unas pérdidas de 35,23 millones en el primer semestre de 2023

Colonial y Metrovacesa registran el mayor aumento de ingresos

Datos en millones euros

Promotoras	Ingresos				Beneficios			
	Empresa	I.S. 2023	I.S. 2024	Var. 2023 / 2024 (%)	I.S. 2023	I.S. 2024	Var. 2023 / 2024 (%)	
	Metrovacesa	164,74	230,97	40,20	-35,23	3,82	-	
	Neinor	179,5	170,3	-5,13	4,68	9,95	112,61	
	Montebalito	4,06	1,58	-61,08	-0,261	0,615	-	
	Inmobiliaria del Sur	48,95	57,88	18,24	7,09	9,7	36,81	
	Renta Corporación	28,57	6,07	-78,75	-3,1	0,52	-	
	Realia	43,95	52,06	18,45	6,07	18,36	202,47	
Socimis	Ingresos				Beneficios			
	Empresa	I.S. 2023	I.S. 2024	Var. 2023 / 2024 (%)	I.S. 2023	I.S. 2024	Var. 2023 / 2024 (%)	
	Merlin	229,52	242,60	5,70	-47,52	132,76	-	
	Colonial	188,95	297,78	57,60	-418,22	143,73	-	
	Lar	47,22	45,71	-3,20	35,13	22,33	-36,44	
	Total	935,46	1.104,95	18,11	-451,36	341,78	-	

Fuente: CNMV.

elEconomista.es



Viviendas en construcción. LUIS MORENO

a un beneficio neto de 3,82 millones de euros al cierre de junio de este año.

Otro giro relevante en los resultados de las grandes inmobiliarias

cotizadas es el de Merlin. La socimi, también dejó atrás los *números rojos* al cierre de junio, gracias a que cesó el ajuste de valor de sus activos impulsados por la revaloriza-

ción de los centros de datos, que son la nueva gran apuesta de la socimi que lidera Ismael Clemente. Así, la firma se anotó un beneficio de 132,7 millones frente a las pérdidas de 47,5 millones del mismo periodo del pasado año. A nivel operativo la socimi logró aumentar sus ingresos hasta los 242 millones, un 5,6% más.

Las promotoras Neinor y Realia destacan en la lista por lograr un mayor incremento en sus beneficios. La primera, que se encuentra actualmente negociando una operación corporativa para comprar el 10% de Habitat y hacerse con la gestión de toda su cartera y equipo, se anotó al cierre de junio un beneficio de 9,95 millones de euros, lo que supone un incremento del 112% frente a los 4,68 millones del mismo periodo del pasado año.

Por su parte, Realia ha aumentado su beneficio un 202% alcanzando los 18,36 millones de euros, frente a un resultado de 6 millones entre enero y junio de 2023.

El fondo emiratí ADQ comprará una participación en Sotheby's

El monto de la inversión total se prevé que ascienda a 915 millones

eE MADRID.

Abu Dhabi Developmental Holding Company (ADQ), fondo soberano de Abu Dabi, ha llegado a un acuerdo para adquirir una participación minoritaria en la famosa casa de subastas Sotheby's, propiedad desde el año 2019 del magnate franco israelí Patrick Drahi.

Según los términos del acuerdo, ADQ comprará acciones de nueva emisión por parte de Sotheby's con el fin de reducir el apalancamiento y apoyar los planes de crecimiento e innovación de la empresa, mientras que Patrick Drahi también acudirá a la ampliación de capital y seguirá siendo el propietario mayoritario de Sotheby's.

Busca reducir el apalancamiento y apoyar los planes de crecimiento

El monto de la inversión total se prevé que ascienda a 1.000 millones de dólares (915 millones de euros).

“ADQ mantiene su compromiso de explorar oportunidades de inversión atractivas que generen valor para Abu Dabi”, declaró Hamad Al Hammadi, consejero delegado adjunto de ADQ, para quien esta inversión subraya la firme creencia en el valor duradero de la marca Sotheby's, su plataforma líder en el mercado y la capacidad de su administración para ejecutar su agenda de crecimiento. De su lado, Charles F. Stewart, consejero delegado de Sotheby's, dio la bienvenida como accionista de Sotheby's a ADQ.

Silken entra en beneficios con 4,7 millones y eleva un 18,4% las ventas

El resultado de explotación de la compañía se situó en casi 6 millones

eE MADRID.

Hoteles Silken cerró 2023 con un beneficio neto de 4,68 millones de euros, lo que supone que la cadena hotelera dirigida por Javier Villanueva dejó atrás las pérdidas de 0,9 millones registradas en el año 2022.

El resultado de explotación de la compañía se situó en casi 6 millones de euros frente a los 592.233 euros registrados en el año anterior, según las cuentas consolidadas depositadas en el Registro Mercantil a las que la tenido acceso a *Ep*.

En el ejercicio de 2023, Silken logró unas ventas de 85,1 millones de euros, lo que supone un aumento del 18,4% respecto del ejercicio 2022. Por lo que se refiere a la situación financiera de la compañía

hotelera, las deudas con entidades de crédito y otros intereses devengados se situaban en 24,29 millones de euros, frente a los 34 millones del ejercicio anterior. De ellos el endeudamiento por el contrato de financiación firmado con Cofides ascendía a cierre del ejercicio de 2023 a 7,9 millones de euros.

Hoteles Silken es la matriz de un grupo cuya sociedad gestiona 31 hoteles (3.480 habitaciones), 1 gimnasio y un spa distribuidos por todo el territorio español.

El grupo hotelero Silken asegura que durante 2023 se ha consolidado la recuperación iniciada en los dos ejercicios precedentes, tras la crisis económica generada por la pandemia de la Covid 19.

Según las cuentas remitidas, la compañía presentó en 2023 un fondo de maniobra positivo por valor de 7,4 millones de euros, mientras que el patrimonio neto de la compañía el pasado año se situó en 15,3 millones de euros. La compañía asegura que están realizando una su-

pervisión constante de la evolución de los costes y sus efectos sobre la actividad de la sociedad por lo que consideran que “la continuidad del negocio se encuentra garantizada”. La hotelera ha cancelado antes de tiempo la deuda que contrajo por la pandemia. El Fondo de Recapitalización recibió a comienzos de julio la amortización total del préstamo que concedió a la empresa con sede en Vitoria por importe máximo de 22,5 millones y cuya disposición fue de 18 millones.

elEconomista.es

IX FORO ENERGÍA

Los nuevos retos para Europa

 **5 de septiembre**  **De 9:00 a 19:05 hrs.**

Inscríbete y sigue la jornada en: www.bit.ly/IXForoEnergía-eE



Con la intervención de:



D. Héctor Flórez
Presidente de Deloitte España




D. Agustín Escobar
CEO de Siemens España



D. Francisco Reynés
Presidente de Naturgy



#IXForoEnergiaeE

Colabora:  PowerAV

Empresas & Finanzas

Lilly arrasa a Novo Nordisk con el fármaco adelgazante tras seis meses de venta

Mounjaro facturó hasta junio 2.831 millones de euros por los 1.560 millones de Wegovy

Javier Ruiz-Tagle MADRID.

La primera batalla entre las dos grandes farmacéuticas que se han lanzado al mercado para tratar la obesidad ha finalizado con un claro vencedor. El adelgazante Mounjaro (Lilly) se ha impuesto a Wegovy (Novo Nordisk), al que prácticamente ha duplicado en facturación. Se trata de ingresos contabilizados a nivel mundial, a pesar de que los fármacos aún no han conquistado todos los mercados.

Según los datos reportados por ambas multinacionales, las ventas en los primeros seis meses del año del fármaco americano reportaron 2.831 millones de euros a Lilly, mientras que el medicamento danés se quedó en los 1.560 millones. Eso sí, Novo Nordisk también cuenta con Ozempic, que si bien no es el medicamento que está indicado para la obesidad por las autoridades sanitarias (lo está para la diabetes), lleva meses utilizándose por su eficacia como adelgazante. Este fármaco, que lleva más tiempo en el mercado que los dos mencionados, alcanzó una facturación en los primeros seis meses del año de 7.596 millones de euros, si bien no se diferencia cuánto de este montante se refiere a diabetes y cuánto a obesidad.

Durante los últimos meses, ambas compañías han invertido más de 20.000 millones de euros en mejorar sus capacidades de fabricación para poder inundar el mercado de sus productos y competir en las mejores circunstancias posibles.



Envases de los medicamentos Wegovy y Mounjaro. ALAMY

Novo Nordisk pagó 11.000 millones por una de los gigantes de la fabricación a terceros a nivel mundial, Catalent, mientras que Lilly ha realizado diferentes operaciones de ampliación de sus fábricas para aumentar la capacidad.

No hay que olvidar que el mercado de la obesidad será el más importante a nivel mundial en términos de rédito económico. Según las estimaciones, a finales de esta década superará los 100.000 millones de volumen de negocio y, visto lo

ocurrido en los primeros seis meses de 2024, las previsiones de los analistas, adelantadas por este medio, comienzan a cumplirse.

Las cifras apuntaban a que la multinacional danesa se quedará con el 55% de este negocio, prácticamente 58.000 millones de euros, en cinco años. La comparación de esta cifra con la dimensión de la compañía permite comprobar la mina de oro que ha encontrado Novo Nordisk. En 2023, la firma ingresó 31.139 millones de euros, casi la mitad de

lo que conseguirá con los cuatro medicamentos que se pueden usar, de un modo u otro, para bajar de peso.

Sin embargo, la marca Wegovy, que se ha convertido en la referencia actual cuando se habla de adelgazantes, no será el líder de ventas a finales de la presente década, como ya se observa. Ese honor se lo quedará el fármaco de Lilly, que según Global Data registrará unas ventas anuales de 33.000 millones en 2029. La cifra es mayor a la factu-

ración actual de Lilly: el año pasado generó ventas por valor de 31.801 millones de euros, según sus cuentas anuales.

Recorrido en España

Tanto Wegovy como Mounjaro ya están disponibles en España. Ambos han optado por una vía poco común en el país: la venta libre del producto pero con la necesidad de contar con una receta médica. Esto quiere decir que es el paciente el que asume todo el coste, que en España roza los 300 euros mensuales en ambos casos.

Lilly ha decidido que una parte de la fabricación de su producto se realice en las instalaciones que tiene la multinacional americana en Alcobendas (Madrid). Para ello, tal y como informó elEconomista.es, ha ampliado en un 30% la plantilla de la fábrica y el proceso concreto que se realizará será el del empaquetado.

Por su parte, de Novo Nordisk no hay noticias oficiales acerca de si

Ambas empresas han invertido unos 20.000 millones en mejorar la capacidad productiva

parte de la fabricación se realizará en España. La danesa no tiene planta en el país, pero hay un contrato del que podría ser protagonista, si bien no hay confirmación. Se trata de un acuerdo que publicitó la farmacéutica española Rovi, quien asegura tener un importante acuerdo para producir jeringuillas precargas para una multinacional importante. Estos dispositivos son los que usa Wegovy, pero también es cierto que se usan en más medicamentos, como los diabéticos.

El 86% de las empresas que utiliza la IA generativa eleva sus ingresos en torno a un 6%

Los beneficios llegan a las áreas de seguridad y experiencia del usuario, según Google

Agencias MADRID.

El 86% de las empresas que ya utilizan la inteligencia artificial (IA) generativa sitúan el crecimiento estimado de sus ingresos en torno al 6%, según un estudio elaborado por Google Cloud y National Research Group basado en una encuesta a 2.500 directivos de compañías internacionales con una facturación superior a 10 millones de dólares (9,16 millones de euros al cambio).

Según la investigación, las iniciativas con esta tecnología están generando beneficios en cuatro grandes áreas, en concreto: productividad, seguridad, crecimiento del negocio y experiencia del usuario.

En cuanto a la productividad, el 45% de los directivos que informaron sobre una mejora en este campo gracias a la IA indicaron que, como mínimo, la actividad de sus empleados se había "duplicado" debido a la implantación de esta tecnología.

Asimismo, el 56% de los encuestados afirmaron que la IA generativa ha reforzado el perfil de seguridad de su organización y, de ellos, el 82% señaló una mayor capacidad



Un usuario utilizando una herramienta de Inteligencia Artificial. ISTOCK

para identificar amenazas y un 71% indicó que se había reducido el tiempo necesario para resolver problemas de esta índole.

En tanto, el 77% de los directivos que informaron sobre el crecimiento del negocio dijo que había mejorado los contactos y la captación de clientes como resultado de las soluciones de IA generativa, mientras que el 85% de los participantes en el estudio que aseguraron haber experimentado mejoras en la experiencia de usuario subrayaron que la interacción de los clientes había aumentado.

Si embargo, el análisis también apunta que todavía hay una "importante brecha" en la adopción de la IA generativa, dado que el 39% de las empresas todavía tiene que implantar esta tecnología a su producción, un 21% la está probando de forma activa, un 12% está evaluando los casos de uso y un 5% aún no ha empezado.

Torreal entra en el gigante de los envases IMA junto a BDT Capital y la familia Vacchi

Toma una participación minoritaria y firma una nueva operación internacional

C. Reche MADRID.

Torreal, el grupo inversor de la familia Abelló, ha tomado una participación de IMA Group, compañía internacional dedicada al diseño y fabricación de máquinas de envasado automático. La operación se enmarca en la entrada que protagonizaron a principios de este año BDT & MSD Partners en sustitución del fondo BC Partners. La transacción, de la que se desconocen los términos financieros, se firma por una participación minoritaria que deja a los fundadores de la empresa italiana, la familia Vacchi, como principal propietaria.

La tesis de inversión de Torreal en esta compañía se sustenta en que IMA Group opera en una industria todavía muy fragmentada y en la que hay potencial de consolidación. También juega a su favor su posicionamiento estratégico en la zona industrial de Emilia Romagna, cerca de Bolonia, donde hay muchos proveedores de sistemas de automatización, lo que le da una ventaja competitiva frente a otros proveedores.

En cifras, la empresa está presente en más de 80 países y opera 53 plantas de producción, lo que le permite atender a una sólida base de clientes de primera línea en Europa, América del Norte, América del Sur, Asia y Oriente Medio. IMA tiene una base instalada de aproximadamente 60.000 máquinas y actualmente posee más de 3.000 patentes y solicitudes de pa-

tentes. En 2022, la empresa tuvo aproximadamente 2.000 millones de euros en ingresos.

Para el ejercicio finalizado de 2023, de acuerdo a la información de IMA remitida a sus bonistas, la compañía logró unos ingresos de 1.311 millones de euros, un resultado de explotación de 275 millones y activos totales por 3.439,3 millones de euros, respectivamente.

La de IMA Group es la primera inversión de Torreal este 2024, tal y como figura en su web, si bien la operación se cerró un poco antes de que finalizara 2023. La adqui-

Torreal entra a través de BDT, dejando a la familia Vacchi como principal dueño

sición del grupo inversor se articuló a través de un vehículo de BDT & MSD. Este banco comercial estadounidense que tiene su sede conjunta en Chicago y en la ciudad de Nueva York estructura su participación a través de BDT Srl, que tiene un 55,7% de capital social pero una minoría de derechos políticos (49%).

Por su parte, el grupo fundador, que está integrado por miembros de la familia Vacchi, directivos de IMA y otros inversores, tiene la mayoría de los derechos políticos. Otros inversores minoritarios son



Sede de IMA Group. EE

los vehículos financieros SEV Holding S.p.A y Cofircont Fiduciaria Srl.

La entrada de los nuevos accionistas supuso la salida de BC Partners, que llevaba desde 2020 en el capital de la compañía. El fondo de capital privado, conocido en España por haber sido propietario de Pronovias y por haber realizado 109 inversiones de capital privado en empresas con un valor empresarial total de 135.000 millones de euros, fue elegida por la familia Vacchi en una transacción bilateral de propiedad exclusiva para ser sus socios en la privatización de la empresa e impulsar la siguiente fase de crecimiento.

Portfolio de compañías

Entre el resto de participadas figuran Aernnova, un proveedor tier 1 de Airbus y Boeing totalmente integrado para estos fabricantes de equipos originales de aeroes-

Torreal suma en la actualidad 19 participadas en sectores como la industria y la salud

estructuras complejas, o Germaine de Capuccini, una firma española dedicada al cuidado de la piel y la cosmética para el canal profesional.

El denominador común de todas estas participadas es que su participación es minoritaria y que coincide con grandes fondos de capital privado de la talla de Towerbrook, Trilantic, Providence Equity o Advent. En ocasiones también coincide con inversores institucionales como Mutua Madrileña, con la que se reparte el capital de la cadena de gimnasios Go Fit.

La escuela de pilotos FlyBy corteja al capital riesgo

Sale al mercado a la espera de cerrar la venta de una participación mayoritaria por más de 30 millones

C. R. MADRID.

Los fondos de capital privado no paran ni en agosto después de un año en el que el mercado ha empezado a reactivarse. Distintos *private equity* nacionales e internacionales llevan meses analizando la escuela de pilotos Fly By, una compañía que sirve de academia de formación de pilotos de líneas aéreas y es desde 2021 la más grande de España tras una sólida trayectoria en la formación de pilotos para convertirse en capitanes de compañías. La empresa que tie-

ne como consejero delegado a Alejandro Álvarez negocia en la actualidad con un *private equity* internacional tras haber barajado distintas opciones, de acuerdo a distintas fuentes financieras consultadas por *elEconomista.es*, que apuntan a que la transacción podría cerrarse por encima de los 30 millones de euros.

Las mismas voces consultadas apuntan a que Fly By ha salido al mercado en busca de un socio que tome una participación mayoritaria basándose en un crecimiento en el último año de varios de sus parámetros. El grupo logró una matrícula de 348 estudiantes en 2023 de más de 60 países (Estados Unidos, Francia, Maldivas, Brasil, Letonia, Egipto, España, Nigeria, Costa de Marfil y Emira-

Negocia en exclusividad con vistas a cambiar de propietario antes de terminar 2024

tos Árabes, entre otros) y su flota de aviones se amplió a 27 aeronaves.

La compañía tiene un volumen de negocio de aproximadamente 17 millones de euros - cerró 2023 con 13 millones de euros - y un resultado bruto de explotación (ebitda) de siete millones, por lo que espera que la transacción supere los 30 millones de euros a la vista de los múltiplos que se desembol-

san por este tipo de operaciones.

Cuota del 15%

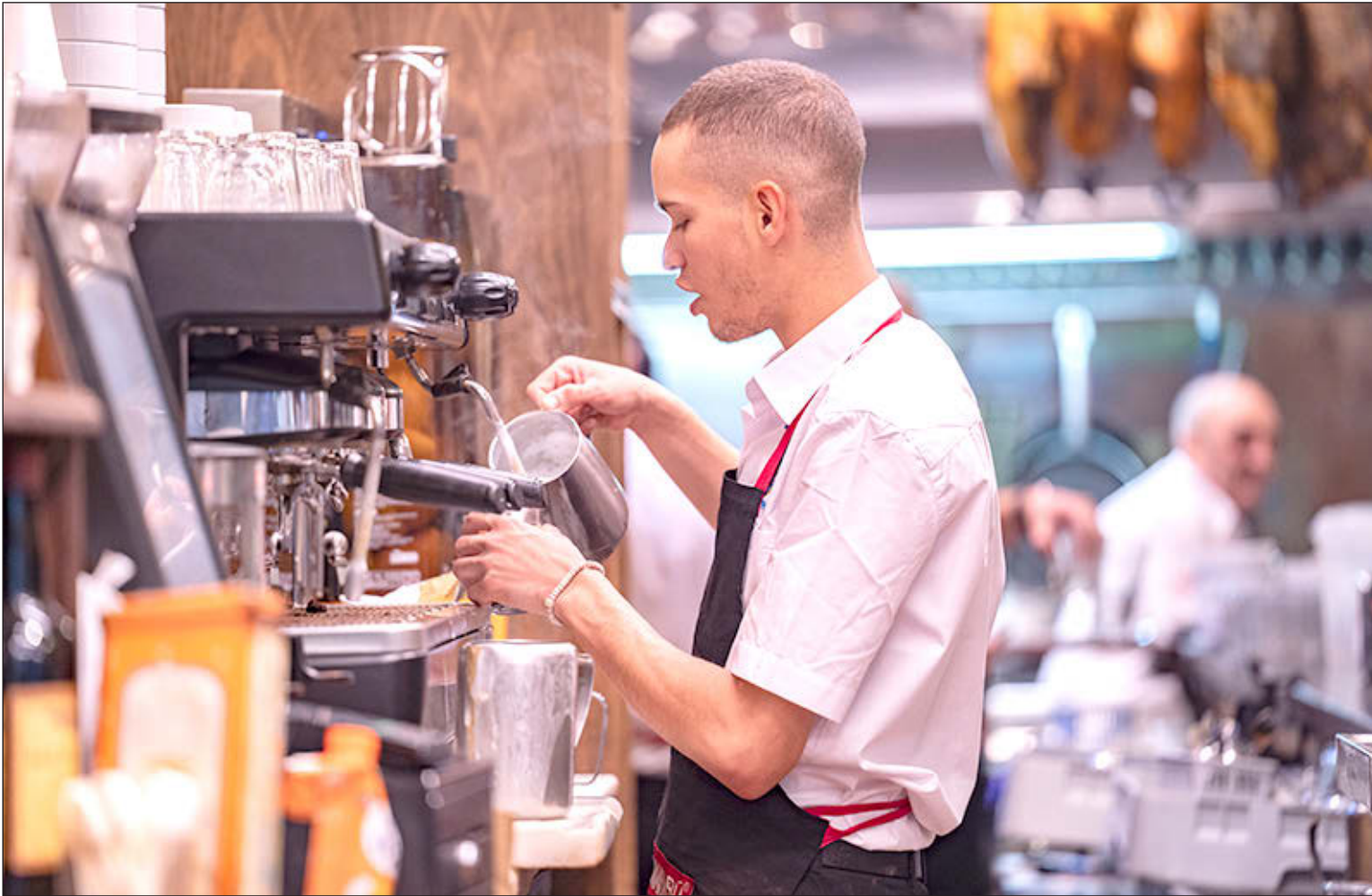
De acuerdo a datos del grupo aeroportuario Aena, Fly By tiene aproximadamente el 15% de la cuota de mercado de su segmento, siendo solo superado por Fly Training Europe (17,5% de cuota), que está en manos del fondo de capital privado MCH Capital al formar parte de una de las participaciones heredadas de Ahorro Corporación. El tercero de los peradores destacados es Aeroclub Barcelona-Sabadell, con el 10,41% de las operaciones.

Sea como fuere, el mercado se encuentra muy atomizado. Las estadísticas oficiales desvela una quincena de pequeños operadores con una huella en el mercado

de entre el cinco y el uno por ciento. Este listado lo componen empresas como European Flyers, Aerotec, Pañamedia o Aero Link Air Services.

A favor de Fly By juega también el contexto internacional, marcado por el aumento de la flota de aviones, la recuperación del turismo y las jubilaciones de pilotos están provocando un desequilibrio entre la demanda y oferta de pilotos. Así, el sector estima que entre 2023 y 2032 la tasa de crecimiento anual compuesta estimada (CAGR) sea del 4%. Teniendo en cuenta las jubilaciones de pilotos y la llegada de relevos, se prevé que la demanda general de nuevos aspirantes a comandantes alcance los 250.000 nuevos aspirantes.

Empresas & Finanzas



Un camarero en una cafetería. EE

La hostelería 'cocina' otro récord de ventas en verano: crecerá un 5%

El empleo apunta a cifras históricas con 2 millones de afiliados a la Seguridad Social

Javier Romera MADRID.

La hostelería tiene ya la receta para lograr este año otro récord de ventas de verano: el turismo. De acuerdo con las previsiones del Gobierno, entre junio y septiembre visitarán España un total de 41 millones de turistas, lo que supone un 13% más que los registrados en 2023. Según la patronal Hostelería de España, "todo esto hace prever una temporada estival de récord tanto en facturación como en empleo, alcanzándose en los principales meses del verano una facturación que podría ser hasta un 5% superior a la del verano anterior". Y eso después de haber crecido ya un 8% en la campaña del año pasado, cuando las ventas en los bares, restaurantes y cafeterías alcanzaron otro récord.

Según la última encuesta que se ha realizado a los empresarios del sector a través del Indicador de Confianza Hostelería, cerca de un 70% de los mismos cree que la temporada de verano va a ser igual o mejor que la del año anterior. En concreto, un 36,3% considera que va a ser igual y un 31,4% que va a ser mejor o mucho mejor. En el lado contrario, un 32,3% opina que va a ser peor o mucho peor. En cuanto a la

facturación, un 42% cree que va a ser superior a la de la temporada de verano de 2023, un 36,3% piensa que va a ser inferior y un 21,8% considera que es igual.

1,9 millones de trabajadores

Al mismo tiempo que crece el negocio, lo hace también el empleo. Y es que la hostelería continúa incrementando el número de afiliados, alcanzando el pasado mes de julio 1,96 millones de trabajadores, lo que supone 55.554 más que en el mismo mes del ejercicio anterior, o lo que es lo mismo, ha experimentado un incremento del 2,9%, de acuerdo los datos de afiliados a la Seguridad Social del Ministerio de Trabajo. Hostelería de España recuerda que "es el tercer mes consecutivo en el que se superan 1,9 millones de trabajadores", pero apunta también que, aunque se sigue acercando a la barrera de los dos millones, el ritmo de crecimiento se ha moderado, tanto en evolución anual como mensual.

Desde el sector apuntan, de hecho, que la marcha de la temporada de verano dependerá de factores como la evolución de los precios, el tirón de la demanda y las buenas previsiones del turismo, pe-

El sector creará 50.000 empleos cada año

El presidente de Hostelería de España, José Luis Yzuel, apuntaba ya el pasado mes de enero que no tiene ninguna duda sobre el crecimiento del sector, en términos tanto de facturación como de empleo. Así, en este último aspecto, apuntaba en declaraciones a **elEconomista.es** que "si en las últimas dos décadas hemos duplicado el nivel de empleo, nuestra previsión es que en 2024 y durante los próximos años se crearán una media de más de 50.000 puestos de trabajo en cada ejercicio". Los datos, de momento, le están dando la razón, con el sector acercándose a dos millones de trabajadores.

ro también de la disponibilidad de mano de obra, una de las principales dificultades que tiene esta industria en los últimos años. El sector, que representa ya el 8% del total del empleo en España y hasta el

64% en el caso del sector turístico, ha tenido que afrontar una subida de los salarios en los últimos años ante la escasez precisamente de trabajadores.

Los últimos datos disponibles reflejan, sin embargo, que el sector sigue estando a la cola en la economía española y que, incluso, en el primer semestre el salario medio se redujo. La Encuesta Trimestral del Coste Laboral (ETCL) que publica el Instituto Nacional de Estadística refleja que al cierre del primer trimestre del año, los salarios en hostelería se situaron en 1.309,45 tras registrar una caída desde los 1.379,29 del trimestre anterior.

Evolución positiva

En cualquier caso, y a la espera de cómo evolucione tanto el negocio como el nivel de empleo, de momento, los negocios hosteleros lograron hasta mayo un incremento de la facturación cercano al 9% respecto a los cinco primeros meses de 2023. Hostelería de España destaca, además, que este buen ritmo ha tenido lugar en las dos ramas de actividad de la industria, el del alojamiento y el de la restauración. En el primero con un incremento del 12,2% y en el segundo, algo menor, del 7,5%.

Paramount despedirá al 15% de su plantilla tras las pérdidas

Cerró el segundo trimestre con 5.000 millones en negativo

Agencias MADRID.

Paramount Global, productora de películas como 'Titanic' y dueña de canales como Nickelodeon y MTV, registró pérdidas de 4.956 millones de euros al cierre del segundo trimestre del ejercicio, frente a los 'números rojos' de 274 millones de euros del mismo periodo de 2023, después de revisar a la baja el valor de su negocio de televisión por cable antes de su inminente fusión con SkyDance.

En concreto, la compañía indicó que amortizó el valor de estos activos en 5.475 millones de euros como consecuencia del deterioro de fondo de comercio. Asimismo, Paramount Global contabilizó un impacto negativo de 13,7 millones de euros por el ajuste a la baja de del valor contable de licencias de la Comisión Federal de Comunicaciones.

Por otro lado, durante la conferencia de prensa que acompañó a la publicación de las cuentas de la empresa, el codirector financiero de Paramount Global, Chris McCarthy, indicó que la empresa ha identificado medidas de ahorro anual por impor-

458
MILLONES DE EUROS

Esta es la cantidad que quiere ahorrar la compañía tras identificar nichos de eficiencia

te de 458 millones de euros en el marco del plan de ajuste de 1.831 millones de euros en eficiencias de costes identificados por Skydance.

"Para lograr estos ahorros, estamos reduciendo nuestra plantilla en EE.UU. en aproximadamente un 15%", lo que supondrá el recorte de unos 2.000 puestos, centrándose en las "funciones redundantes" en marketing y comunicaciones, además de la racionalización de la estructura corporativa. "Estas acciones se llevarán a cabo en las próximas semanas y se completarán en gran medida a finales de año", adelantó. De este modo, las cuentas de la empresa en el segundo trimestre reflejaron el impacto de estos factores extraordinarios, con un resultado negativo de 4.956 millones, tras las pérdidas de 274 millones entre abril y junio de 2023.

Álvaro Dexeus, Consejero delegado de Pleo en España y responsable del Sur de Europa

“Exploramos dar créditos a empresas como ya hacemos en Holanda, Suecia o Alemania

E. Contreras MADRID.

La *fintech* de pagos danesa Pleo, convertida en unicornio en 2021 tras levantar una ronda liderada por Bain Capital Ventures y Thrive Capital, ha encontrado en España un prometedor mercado para su desarrollo. Hace justo ahora un año fijó en el corazón de Madrid el *hub* cabecera para sus negocios en el Sur de Europa, una división convertida en claro motor de crecimiento, y hoy explora cómo enriquecer su propuesta. “Por segundo año consecutivo hemos sido la región que ha liderado el crecimiento de toda la compañía. Nuestros datos son muy muy positivos”, desvela Álvaro Dexeus, consejero delegado de Pleo en España y responsable del Sur de Europa. Bajo su liderazgo cae el negocio de la *fintech* en Francia, Italia, Portugal y España.

Pleo se funda en 2015 con el proyecto de simplificar la gestión de los gastos a las empresas, especialmente a las pymes, a través de una solución tecnológica que les permite registrar sus recibos y facturas de manera intuitiva, automatizando al instante la conciliación de datos y facilitando, incluso, planificar los presupuestos futuros. Desembarca en España en 2019 y en escasos años escala desde cinco países a 16.

Se expande a EEUU

“El objetivo que nos marcamos era un país por mes para llegar a abarcar toda Europa. Fue una expansión muy rápida y en cuestión de un año también pasamos de 250 empleados a 1.000 –en España ronda el centenar de profesionales–”, relata Dexeus. “No descartamos revisar otros países. Estados Unidos hace poco que se ha abierto, pero a día de hoy nuestro foco principal es Europa y mantener el liderazgo que tenemos con las 33.000 compañías con las que estamos operando”, agrega.



ALBERTO MARTÍN

Crecimiento:
En España, Pleo ha crecido un 60% en clientes y al 86,7% en el número de gastos procesados

Alianzas:
La ‘fintech’ se alía con especialistas como Cobee, Embat o Personio para mejorar su oferta

Esos 33.000 clientes suponen un crecimiento del 39% en el conjunto de mercados donde opera con cifras de enero a abril y en una comparativa interanual. En España la progresión duplica los ritmos: aumentó un 60% el censo de clientes empresas frente a abril de 2023; un 57% los usuarios activos particulares; un 86,7% el número de gastos procesados y un 15,9% las facturas cargadas. Cuenta con usuarios como Acciona, Galp, Scalpers, Mad Cool, Honest Green Barcelona, Podimo Iberoamericana o Thyssenkrupp, pero trabaja con compañías desde un solo empleado.

La plataforma de la *fintech*, valorada en 1.700 millones de dólares con la ronda de financiación de hace tres

años, ahorra a los departamentos de contabilidad y financieros de las compañías la tediosa tarea de gestionar los gastos corporativos de forma manual. “A día de hoy en España, los financieros que se dedican a gestionar y meter todos los gastos dentro del sistema contable dedican 5 horas y media, sin contar el tiempo y esfuerzo del comercial que está viajando y debe dedicar tiempo a sacar todos los tickets, mandárselos al equipo de contabilidad o meterlos en un Excel. La aplicación lo hace en cuestión de segundos”, expone Dexeus.

En España, Pleo tuvo que acomodar la solución al mercado nacional por factores como la necesidad de incorporar facturas frente a los recibos que se utilizan en los países de

origen para permitir a las compañías deducirse el IVA. Su aplicación se ha traducido en una mayor penetración y escalar su capacidad de captación.

Cientes más grandes y pymes

“Llega un tipo de cliente más grande, subiendo el ticket medio y, por otro lado, en el cliente mucho más corporativo o grande conseguimos ser una solución 360 para todo el gasto de la compañía y no quedarnos solamente en lo que llamamos en Inglaterra el gasto menor: de restaurantes, taxis y tickets de avión o de AVE”, ilustra.

La solución Pleo Facturas, lanzada en origen en Alemania y Reino Unido, permite agregar al software cualquier gasto corporativo tales como facturas de la luz, el teléfono, partidas de marketing o un alquiler, para gestionar en su integridad los gastos del cliente empresa. A pesar de la mayor penetración en compañías de mayor dimensión, el foco de Pleo permanece especialmente en pymes y de ahí también su apuesta clave por un mercado de pequeñas compañías como es España. “Pleo surge como una solución ahí. Eso fue lo que nos permitió levantar los 350 millones de financiación porque nadie estaba disrumiendo en el sector de la pyme en Europa, aunque había un montón de soluciones para el segmento más corporativo”, agrega.

La plataforma de la *fintech* incluye tarjetas de pago físicas y virtuales, emitidas por MasterCard y de la mano también de JP Morgan, junto al software para gestionar los pagos y poco a poco a ido incorporando socios para reforzar su propuesta. Entre otros, se ha aliado con Personio para facilitar la gestión de recursos humanos a sus clientes; con Embat, que es una solución de tesorería, o con Cobee, especialista en retribución flexible.

Dexeus desvela que promueven constantes reuniones con los directores financieros para conocer sus necesidades y mejorar la propuesta. También explora nuevas opciones como el crédito. “En Europa damos crédito a compañías, está disponible en países como Holanda, Noruega, Suecia, Dinamarca, Alemania... A día de hoy no está disponible en España, pero estamos explorando diferentes opciones”, desvela.

BBVA crece un 7% en los seguros para pymes y factura 40 millones

Las primas de nueva emisión aumentan un 17,4% y logra 50.000 pólizas hasta junio

Aitor Caballero Cortés MADRID.

BBVA sigue progresando en el sector asegurador español. Además de ir de la mano de Allianz en su propia *joint venture*, opera también con su propia marca, donde está presente tanto en el ramo de vida como en el de no vida. En este último, el de-

sempño en productos para pymes está creciendo por encima, hasta ahora, de lo registrado por el banco vasco en este semestre. En concreto, el volumen de facturación hasta junio aumentó un 7,2% respecto al mismo periodo del año anterior.

Esto supone que está por encima de la media del crecimiento de BBVA en no vida, el cual fue de un 5,14%, acumulando un total de primas emitidas por valor de 117 millones de euros. El empujón en este sector se ha focalizado principalmente en es-

te curso, ya que las primas de nueva contratación han crecido un 17,4%, lo que implica que BBVA haya registrado 50.000 pólizas nuevas en el semestre. Esto también ha supuesto que la facturación prácticamente llegue a los 40 millones de euros.

El volumen de nuevas primas a través de canales digitales se incrementaron un 65,1%. La Comunidad de Madrid (32,8%), Galicia (28,3%) y Castilla y León (22%) fueron los territorios que más incremento registraron. Respecto al número de

pólizas, en los canales digitales se incrementaron un 52,3%. Por comunidades autónomas, Galicia (20%), la Comunidad de Madrid (17,9%) y Extremadura (16,5), son las que más pólizas han contratado.

Seguros de salud

En cuanto a los seguros de salud, entre los que se incluyen también datos de autónomos y pymes, el crecimiento del volumen de primas es del 7,8% interanual, con 41,7 millones de euros hasta junio. Las

nuevas altas también se corresponden con números similares al producto de pymes, alcanzando las 52.000, con un incremento del 3,6%. En este caso, Baleares (47,2%), la Comunidad Foral de Navarra (32,2%) y la Región de Murcia (23,4%) son las comunidades autónomas que más han crecido en el semestre en nuevas primas. En cuanto a las altas, son las mismas regiones y en el mismo orden las que más crecen, con un 34,8%, 34,3% y 26,7%, respectivamente.

Empresas & Finanzas

Esther Zamora MADRID.

La presencia de capital extranjero en los equipos de La Liga EA Sports y La Liga Hypermotion está cada vez más presente. Desde el año 2010, cuando el Málaga empezó a estar en manos del jeque cataní Al-Thani, la presencia de propietarios extranjeros es cada vez más real y la influencia económica de este tipo de propietarios se ha hecho notar en los mercados de fichajes a lo largo de los años.

Atracción de LaLiga

La Liga española es una de las más incluyentes a nivel internacional por los resultados en competiciones europeas que han sido capaces de cosechar sus equipos.

La hegemonía del Real Madrid en Champions y la gloriosa época del Fútbol Club Barcelona han hecho que aficionados de otros países se interesen en LaLiga EA Sports.

Los inversores también han puesto el punto de mira en la primera división, pero los costes por adquirir un equipo que milita en la primera categoría del fútbol español es demasiado alto y, para poder competir con otros equipos, es necesario realizar inversiones millonarias para obtener resultados que te permitan obtener ganancias. Es por ello, que los inversores extranjeros bajan sus expectativas y comienzan sus negocios en la segunda división y categorías inferiores.

Esto se debe a que los equipos de fútbol españoles que no corresponden a la primera división son conocidos por su baja rentabilidad financiera, ya que los derechos televisivos que se obtienen no superan los 10 millones de euros, en el mejor de los casos, y 5,8 millones en el peor.

Por ese mismo motivo, para hacerse con el control de uno de esos clubes el precio no es muy alto y el beneficio, si se consigue potenciar la plantilla al 100%, puede ser muy grande, ya que solamente en derechos televisivos se pasaría a percibir, como mínimo, alrededor de 46,8 millones de euros. Así confirma Simon Howard, socio responsable de Sports en Deloitte España: "El coste de entrada es relativamente bajo en comparación con los equipos de Primera, lo que hace que la inversión sea más accesible. Además, un equipo que logra ascender a Primera División puede ver un aumento significativo en sus ingresos, principalmente relacionados con los derechos de televisión, patrocinios y venta de entradas".

A la hora de invertir en un equipo de fútbol de segunda división no hay presupuesto fijo destinado a los clubes, así que los equipos que logren hacerse con un capital grande compiten por encima del resto formando una plantilla competitiva para el ascenso a La Liga.

Además, al no estar fijado el capital que puede gastar cada club, si se pelea con cierta ventaja, se pue-

¿QUIÉN ES QUIÉN? LAS CARAS OCULTAS DEL FÚTBOL ESPAÑOL

La entrada de capital latinoamericano en los equipos que militan en La Liga Hypermotion viene siendo una costumbre por la alta rentabilidad de los 'clubs'



Peter Lim, presidente del Valencia CF. JOSÉ MIGUEL HERNÁNDEZ

de llegar a "reventar" el mercado con fichajes costosos con los que los demás equipos no puedan luchar para hacer competencia.

Propietarios de los equipos

La Liga EA Sports todavía no llama la atención de grandes capitales extranjeros por su necesidad de grandes inversiones, a excepción del Atlético de Madrid, que cuenta entre sus inversores con el israelí Idan

Ofer; el Girona, que sus propietarios son City Group y Marcelo Claure; el Mallorca, que llamó la atención de Andy Kholberg, Robert Sarver y Steve Nash; el Valencia, que está envuelto en polémicas por la falta de implicación del singapurense Peter Lim; el Espanyol, equipo recién ascendido y del cual controla su capital la empresa china Rastar Group; el Valladolid, que está en manos de Ronaldo Nazario;

y el Sevilla, que actualmente ha entrado la empresa 777 Partners, cuyo capital proviene de Estados Unidos.

Con la excepción de la gloriosa temporada del Girona, que ha asaltado la tercera posición y se ha colado en la próxima edición de Champions, y que pertenece al City Football Group, grupo que cuenta con equipos como el Manchester City (Reino Unido), el resto de los clubes con inversores extranjeros no presentan actualmente un gran triunfo en la competición.

Ejemplo de ello es el Valencia, que desde la llegada de Peter Lim está envuelto en polémicas por la forma de gestionar el equipo que tiene el millonario singapurense y que ha dejado al club inmerso en una deuda millonaria contra la que tiene que luchar año tras año para reforzar la plantilla y pelear por no desaparecer.

Los aficionados recuerdan que el objetivo que Lim tenía al llegar al club valencianista era "ganar la Champions", en las últimas temporadas el equipo ha luchado por mantenerse en la primera división y alcanza alguna plaza en Europa; y también prometería construir el Nuevo Mestalla, que tenía el potencial de ser el más moderno de Europa, pero por ahora, ni está en proceso de construcción, ni se le espera.

Capital de Latino América

En la Liga Hypermotion durante los últimos años se ha visto un aumento de los inversores latinoamericanos en equipos reconocidos. Ejemplo de ello son el Albacete (Skyline), Burgos (Fenix Entertainment), Elche (Score Club), Racing de Santander (Sebman Sport International), Oviedo (Promotora de inversión de deporte) y Sporting de Gijón (Grupo Orlegi).

Ante este hecho, Simon Howard, socio responsable de Sports en Deloitte, apunta que este interés se debe a que "los lazos culturales y

lingüísticos entre España y Latinoamérica facilitan estas inversiones, ya que los inversores encuentran más fácil navegar el entorno empresarial y deportivo. Por último, LaLiga es una de las más prestigiosas del mundo, lo que añade un atractivo adicional a la inversión en equipos españoles". Mientras, Daniel Martínez, socio de Deals responsable de TMT en PwC España, apunta que "también se debe a que tradicionalmente España ha sido un punto de entrada al capital inversor de LatAm en la zona Euro en sectores como el inmobiliario. Esta situación, junto a la oportunidad que existe actualmente de compra de varios equipos, y el potencial de mejora



existente derivado de un potencial ascenso a primera división es un buen aliciente para que se incremente el interés por este tipo de activos”. Pero el capital de Latino América no es el único que ha llamado la atención.

Entrada de Catar y Arabia

Desde que el Girona ha dado un vuelco a la clasificación de La Liga EA Sports y se ha colado en la tercera posición, los aficionados del deporte rey se preguntan de dónde sale el interés para que inversores de Qatar y Arabia vean un atractivo en equipos de la primera división que, hasta hace poco, no habían logrado ningún hito más allá del ascenso.

Desde PwC, Daniel Martínez destaca dos ideas principales que a empresarios árabes les hacen invertir en equipos españoles “la primera es que tienen interés en de-

La temporada del Girona ha hecho que los aficionados se interesen por el origen del capital

sarrollar academias donde jugadores de estas nacionalidades puedan evolucionar en entornos mucho más competitivos y la segunda es que les llama la atención adquirir un club para intentar situarle en un máximo nivel a modo y semejanza de casos como el del PSG o Manchester City”.

Por otro lado, desde Deloitte

Propietarios de los equipos españoles

Primera División		
EQUIPO	PROPIETARIOS	NACIONALIDAD
Alavés	Kiroletako Bazkideak: 65,58% Saski-Baskonia (J. A. Querejeta): 9,6% Onalan: 6,4%	España
Athletic Club De Bilbao	Socios	España
Atlético De Madrid	Atlético Hold&Co (Gil Marín Y E. Cerezo): 65,98% Quantum Pacific Man. (Idan Ofer): 27,81%	España, Israel
Fútbol Club Barcelona	Socios	España
Real Betis Balompié	Hartmann & Morato Sport: 51% Ángel Haro García: 3,7% José Miguel López Catalán: 3,4%	España
Celta De Vigo	Grupo Ges Grupo Miñor Galicia	España
Getafe	Ángel Torres Sánchez: 34%	España
Girona	City Football Group: 57,85% Mc Girona Llc: 35,03% Montilivi Ltd: 15,89%	Qatar, Bolivia y España
Unión Deportiva Las Palmas	Sport Trade Capital (Miguel Ángel Ramírez Alonso): 66,73%	
Mallorca	Liga Acq Lecagy Partners Llc (Andy Kohlberg, Robert Sarver Y Steve Nash): 99,99%	EEUU y Canadá
Osasuna	Socios	España
Rayo Vallecano	Raúl Martín Presa: 97,82%	España
Real Madrid	Socios	España
Real Sociedad	Muchos Accionistas, No Tiene Ninguno Más Del 2%	España
Sevilla	Sevillistas De Nervión (Fam. Del Nido Ca.): 11,04% J. León López: 7,25% Sevillistas Uni. 2020: 5% 777 Partners	España
Valencia	Meriton Holdins (Peter Lim)	Singapur
Villarreal	Nomar Patrimonial (Familia Roig): 98,79%	España
Leganés	Hause La Fuente: 67,19% M. V. P. Palomo: 8,29% A. M. Pavón: 8,29% F. M. Pavón: 8,29% C. D. Leganes: 7%	México
Valladolid	Tara Sports 2018: 51% Real Valladolid C.f Sad: 0,31% Ronaldo Nazario	Brasil
Espanyol	Rastar Group (Chen Yansheng): 99,6%	China

Segunda División		
EQUIPO	PROPIETARIOS	NACIONALIDAD
Albacete	Skyline (Georges Kabchi): 99%	Venezuela
Burgos	Fenix Entertainment (Marcelo Figoli): 47%	Argentina
Cartagena	Duino Inversiones: 100%	España
Eibar	J. F. M. Aldazabal: 16,8% L. L. Q Samperio: 16,7% E. Trevino Zabala: 9,1% F. J. Aranegui Zabaleta: 7,6%	España
Elche	Score Club 2019 (Christian Bragarnik): 97,02%	Argentina
Eldense	El Flautista (Pascual Pérez): 100%	España
Huesca	Fundación Alcoraz: 66,24% Avanza Movilidad Integral: 0,04%	España
Levante	Fundació Levante Ud Cent Anys: 62%	España
Mirandés	Almadana Inversiones: 44,91%	España
Racing De Ferrol	Grupo Élite (Ignacio Rivera): 73,89% Servicios Eficientes De Control: 2,32%	España
Zaragoza	Juan Forcen Márquez: 13,46% Amber Cápital: 5% Fernández Saniz De Varanda Alierta: 2,9%	Reino Unido
Racing De Santander	Sebman Sports International (Sebastián Ceria Y Manolo Higuera): 74%	Argentina y España
Oviedo	Promotora De Inverisón Del Deporte: 51% Soinob Inmobiliaria Española: 19,13%	México y España
Sporting De Gijón	Grupo Orlegi (Alejandro Irraragorri)	España
Tenerife	Only One Way (José Miguel Garrido): 6% Jose Ana Pérez: 1,27%	España
Deportivo De A Coruña	Abanca Corporación Bancaria: 76,66%	España
Córdoba	Aglomerados Córdoba: 98,71% Córdoba Club De Fútbol: 0,35%	Arabia
Málaga	Nas Spain 2000 (Jamal Satli): 96,89%	Qatar y España
Castellón	Haralabos Voulgaris	Canadá
Almería	Turki Al-Seikh: 98,54%	Turquía
Cádiz	Locos Por El Balón S.l: 64,98% R. Fernández Bernal: 26% J. Diego García: 2% M. Vizcaíno Fernández: 1,70%	España y EEUU
Granada	Daxian 2009: 98,13%	China

Fuente: elaboración propia.

elEconomista.es

apuntan que “los inversores de Catar y Arabia Saudí tienen múltiples objetivos como que la inversión sea una estrategia más amplia de diversificación económica y de inversión en activos globales, reduciendo la dependencia de sus economías basadas en la extracción de materias primas.

Además, el fútbol ofrece una plataforma de alta visibilidad que ayuda a mejorar la imagen y la influencia de estos países en el ámbito internacional. Y por otro, la inversión en clubes de fútbol también puede facilitar el desarrollo de vínculos comerciales y diplomáticos con otras naciones”.

“Las inversiones en clubes de fútbol pueden facilitar los vínculos con otras naciones”

Beneficios para La Liga

Pero, ¿es positivo para La Liga en España que entre capital extranjero? Javier Torres, socio responsable de KPMG Sports, lo tiene claro “como en cualquier otro sector, lo importante es atraer talento, independientemente de donde ven-

ga siempre y cuando el capital extranjero sea consciente y respete la importancia de la idiosincrasia de cada equipo y de su afición para que la inversión sea atractiva por ambas partes”.

Pero desde PWC enfocan este beneficio de La Liga con en los torneos celebrado en otros países de nuestro entorno. “Es positivo ya que esto redundará en la mejora del nivel competitivo. Actualmente, La Liga es la tercera competición detrás de la Premier y la Bundesliga y la entrada de capital extranjero puede ser un factor de crecimiento de la competición española”, aseguran desde esta consultora.

Aunque la entrada de capital extranjero en las principales categorías permite luchar contra otras competiciones a los equipos y así poder liderar los ranking europeos y que los inversores sigan interesándose por el fútbol español, es fundamental que los accionistas que deciden apostar por equipos que militan tanto en la primera división como en categorías inferiores, entiendan la importancia de mantener la historia de los clubes para que así, los aficionados sigan interesados en apoyar a su equipo, Un principio que no siempre se respeta y cuya causa está detrás de muchos de los fracasos..

Empresas & Finanzas

Pedro Beltrán-Huertas Director general en España de Bionorica

“Somos líderes en Europa en medicamentos hechos con plantas y vamos a crecer en España”

R. Antolín MADRID.

Bionorica, laboratorio alemán que centra su negocio en las terapias a base de plantas, conocidas como fitomedicamentos, aterrizó en España hace alrededor de un mes. La farmacéutica ya contaba con una instalación de cultivo en Mallorca. Ahora quiere entrar en el mercado español con sus productos. Invertirá 30 millones de euros y ampliará su plantilla un 30% más. Su director general, Pedro Beltrán-Huertas, cuenta a *elEconomista.es* el plan de crecimiento de la empresa.

Para empezar, ¿podría hablarme del negocio de Bionorica? ¿A qué áreas terapéuticas se dirige?

Es el laboratorio líder en Europa de medicamentos a base de plantas. Lleva una historia de desarrollo en muchos países, principalmente en Alemania y muchos otros de Centroeuropa y Eurasia. Recientemente se ha decidido hacer una expansión hacia Europa Occidental. Esa es la razón por la que desde hace tres o cuatro meses hemos empezado en España nuestro negocio.

Han aterrizado recientemente en el país. En concreto, con cinco tratamientos. ¿Cómo está yendo?

Hemos empezado hace tres meses a llegar a las farmacias en España. Además, hemos creado un equipo comercial y de marketing de 25 personas que han comenzado a presentar el proyecto de Bionorica y sus productos a las boticas. La aceptación ha sido muy buena. En España, los planes no son diferentes a lo que hemos conseguido en otros países de Europa. Buscamos el liderazgo en las categorías en las que estamos como medicamentos a base de plantas en cinco años.

¿Cuánto se pretende conseguir en ventas?

Las áreas en las que nos movemos (respiratorio, ginecología y urología) son categorías en España de más de 400 millones de euros. Buscamos en cinco años, y tenemos un plan muy consistente detrás, tener alrededor de una cuota de mercado de un 5%. Va a suponer unos 20 millones de euros en total de negocio para las farmacias del país.

¿Dónde se producen estos cinco medicamentos que han lanzado?

Toda la producción de Bionorica se lleva a cabo en nuestra planta en Alemania. Además, en Mallorca tenemos un área de cultivo muy importante y una planta de producción donde se elaboran los com-



ALBERTO MARTÍN

Objetivo:

“Nuestro plan es llegar a un cuarto de las farmacias de manera directa con nuestros productos”

Lanzamientos:

“Vamos a entrar en el área digestiva y la dermatológica con nuevos tratamientos”

Instalaciones:

“Estamos ampliando nuestra área de cultivo en Mallorca donde producimos 150 toneladas”

ponentes para los medicamentos. Allí se hacen alrededor de unas 150 toneladas y después se envían a Alemania para producir las terapias.

¿Y ahora qué es lo que están consiguiendo?

Hemos empezado a presentar el producto a las farmacias desde hace un par de meses. Puedo decirte que ahora en el verano vamos a haber llegado a 1.000 farmacias directas. Nuestra ambición es llegar a un cuarto de las boticas que hay en España de manera directa en cinco años; y de manera indirecta, a través de los mayoristas, poder llegar al cien por cien. Además, nuestros tratamientos empiezan a estar presentes en los almacenes de los principales mayoristas de España. Estamos negociando con todos y en breve se cerrará el acuerdo para enviar productos en los próximos meses a todos los mayoristas.

¿Se refiere a Cofares, Bidafarma...?

Sí, todos los nacionales y los más importantes a nivel regional.

¿Están vendiendo en España los productos de la mano de un partner o por vuestra propia cuenta?

Comercializamos los productos de manera directa a las farmacias o a los mayoristas en primera persona y se envían desde un operador logístico.

¿Cuál?

Estamos trabajando con Logista Pharma. Es un acuerdo a largo plazo.

¿Cuánto recibe por distribuir vuestros productos?

Tiene unas tarifas que negocian individualmente en función del número de farmacias a las que puedes llegar o el volumen que moverás.

En España también tienen una de sus mayores áreas de cultivo de plantas medicinales, ¿verdad?

Sí, en Mallorca hay un área de cultivo superior a las 80 hectáreas de plantas medicinales. Allí se cultivan las más ligadas al entorno mediterráneo como el romero, el tomillo, la echinacea y muchos otros productos que forman parte de las fórmulas de nuestras terapias.

¿Tienen pensado ampliar la fábrica de Alemania?

Se está creciendo e invirtiendo mucho en la capacidad productiva en Alemania porque al final todas las sinergias de la producción están allí. Además, se está haciendo una expansión en las áreas de cultivo tanto en Mallorca como en otros países para poder dar servicio a la oferta. No se prevé de momento buscar otras instalaciones productivas fuera de Alemania.

Entonces, ¿se está ampliando la zona de cultivo de Mallorca?

Cada vez hay una necesidad mayor

de tener más hectáreas de cultivo. Hoy es en Mallorca, pero mañana podría ser en otras zonas de España. Es posible que a futuro se puedan buscar nuevas áreas de cultivo en otros lugares.

Además, ¿con cuántos trabajadores cuentan?

Tenemos 25 personas en la parte comercial y de marketing en Madrid, y otras 50 en la parte de *BackOffice* y en la planta de extracción.

¿Prevén ampliarla?

Sí, en los próximos años. El plan conlleva una ampliación de la plantilla, tanto en la cobertura de los territorios a los que estamos llegando como en soporte para tener ese liderazgo. Posiblemente crezca alrededor de un 30%.

¿Tienen previsto hacer alguna inversión en España?

Estamos invirtiendo mucho para contar con una filial propia en España. No solo en el equipo, sino también en el desarrollo de las marcas. Vamos a hacer una inversión muy importante en los próximos años para dar a conocer nuestros productos. De hecho, ahora estamos aterrizando en las farmacias y vamos a llegar a los médicos.

¿De cuánto es la inversión?

Vamos a invertir más de 30 millones de euros en los próximos cinco años para llegar a ese liderazgo en las categorías desde el punto de vista de los fitomedicamentos.

¿Qué productos están investigando?

Principalmente estamos desarrollando terapias en las áreas de respiratorio, ginecología, urología y digestivo.

¿Cuáles son los siguientes lanzamientos en el país?

Vamos a expandir marcas del área respiratoria que ya existen en otros países y que tenemos registradas como medicamentos en España. Por ejemplo, uno de nuestros productos más vendidos a nivel europeo: *Bronchipret*. Además, vamos a lanzar nuevas formas farmacéuticas de los tratamientos que ya tenemos para llegar a nuevos grupos de edad. Estas todavía están en proceso de registro. También vamos a entrar en otras áreas como la digestiva, con un producto que todavía no se ha registrado en el país, pero que está presente en otras regiones; y dermatología, con una terapia para piel seca y la dermatitis, que ahora está aterrizando en otros países.

Argelia se afianza como el primer proveedor de gas natural importado por España

Esto es gracias a los 8.561 GWh adquiridos en julio y supone un peso del 30,8 % del total

Agencias MADRID.

Argelia se sitúa, un mes más, como primer origen del gas natural importado por España gracias a los 8.561 gigavatios hora (GWh) de julio y un peso del 30,8 % sobre el total, un liderato que afianza en el acumulado anual, donde su cuota alcanza el 36,5%, muy por delante del resto de suministradores.

Según el boletín estadístico publicado por Enagás, entre enero y julio, el país del norte de África no sólo ha incrementado los envíos (un 26,7% más en comparativa interanual), sino que ha ganado terreno a Rusia y EE UU, cuyas exportaciones a España han bajado un 6,7% y un 16,9%, respectivamente.

Atendiendo a su posición en el ránking, Argelia mandó en el último mes 8.561 GWh de gas natural, equivalente a ese 30,8% del total, unos volúmenes un 6% inferiores a los registrados un año antes, cuando también se recibió gas natural licuado (GNL) a través de barco. En 2024, suma 74.917 GWh, casi un 27% más.

En segunda posición aparece Rusia, cuyas entregas cayeron en julio un 13%, hasta los 7.617 GWh, o lo



Obras de un gaseoducto en el Magreb. EFE

que es lo mismo, un 27,4% del total. En el acumulado, alcanza los 46.567 GWh (un 22,7% del total), lo que supone un 6,7% menos que los 49.909 GWh que marcaba a cierre de los siete primeros meses de 2023.

Conviene saber que la descarga de buques metaneros con GNL ruso no está incluida en las sanciones aprobadas por la Unión Europea (UE) contra Rusia por su invasión de Ucrania, a diferencia del veto que

se aplica sobre las importaciones de carbón, petróleo y diésel.

Además, España es el territorio de la UE con el mayor número de plantas regasificadoras, lo que también la convierte en un puerto de entrada de gas para sus vecinos del Viejo Continente.

Por detrás de Rusia se mantiene EE.UU., con 4.532 GWh en julio, un 16,3% del total, tras haber incrementado sus envíos un 14,9% en tér-

minos interanuales. El mismo puesto ocupa en el conjunto de 2024, pese a retroceder un 16,9%, hasta los 37.617 GWh, un 18,3% del total.

A mayor distancia, Nigeria, con 1.718 GWh en julio, un 6,2% del total. Mayor peso obtiene en el acumulado, cuarto con 15.309 GWh, un 7,5% del total.

Sin tener en cuenta el origen de esta materia prima, en total importaron 27.760 GWh en el mes, un

12,6% menos, y 205.431 GWh en el acumulado, un 13,1% menos.

La información de Enagás también refleja otro dato relevante, y es que el llenado de los almacenamientos subterráneos, a fecha de hoy, ha alcanzado el 98 %.

Asimismo, las plantas de regasificación están en un nivel alto de llenado en tanques: más del 64%.

Por su parte, la demanda convencional de gas ha crecido un 5,2 % frente al mismo mes del año 2023.

Relaciones convulsas

Las relaciones entre España y Argelia en los últimos tiempos fueron bastante convulsas, ya que el respaldo de España al plan de autonomía marroquí para el Sáhara, que

El acumulado anual supera el 35%, muy por encima de otros suministradores de esta materia

Argel rechaza de plano como principal valedor de las tesis del Frente Polisario a nivel internacional, hizo incluso que el país norteafricano retirase su embajador de suelo español. A finales de 2023, las relaciones volvieron a su cauce, y Argelia volvió a mandar una nueva misión diplomática a territorio español, restableciéndose así 19 meses de conflicto diplomático entre Argel y Madrid.

La firma de calzado Marypaz presenta un ERE para 276 personas en medio centenar de tiendas

Ha vivido ya tres concursos de acreedores y tres ERE desde 2020 y sus deudas superan los 20 millones

Luis M. García MADRID.

La firma española de calzado low cost Marypaz, fundada en Sevilla en 1972, parece agonizar en los últimos años. Entró en fase de liquidación en 2019, cuando ya sumaba tres años de crisis, y se salvó hace ahora un año, cuando alcanzó un acuerdo con sus acreedores para disponer de una carencia de un año en el pago de su deuda, por entonces de 16,3 millones de euros.

Sin embargo, ahora, la firma sevillana ha presentado un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) que puede afectar a 276 trabajadores y a 54 tiendas, que es básicamente lo que le queda. Se incluye también su web de comercio online, aunque las ventas en el e-commerce suponen apenas el 1% de su volumen de negocio.

El ERE se presenta dentro del concurso de acreedores solicitado en el Juzgado Mercantil de Sevilla por la empresa, que según CCOO

llega a consecuencia del “deterioro en la demanda de sus productos y el aumento de pérdidas económicas”.

El sindicato apunta que el periodo de consultas del ERE concursal se inició el 2 de agosto y la empresa ha entregado toda la documentación necesaria. En todo caso, según el sindicato, existe una oferta por parte de un comprador que “posibilitaría el mantenimiento del empleo de parte de la plantilla”, aunque no ha facilitado más datos con la intención de mantener “la prudencia para preservar la negociación del proceso”.

Marypaz ha ido esquivando escollos en los últimos años, hasta el punto de que su plantilla ha vivido tres concursos de acreedores y tres ERE desde 2020. La empresa llegó a contar con 400 tiendas y más de 2.000 empleados. Era referente nacional y comenzó su expansión internacional, que la llevó a abrir establecimientos en Francia, Portu-



Una tienda de Marypaz. EP

gal, República Dominicana, Arabia Saudí, Kuwait o los Emiratos Árabes. Actualmente solo opera en el mercado nacional.

La empresa llegó a generar unas ventas anuales de cerca de 200 millones de euros, aunque en 2022 ya solo facturó 33 millones, que se redujeron a 29,7 en 2023.

Marypaz nació en 1972 en Sevilla como marca sobre todo de calzado asequible, pero también de bolsos y complementos. Fue el empresario sevillano Ángel Aquaded quien la puso en marcha, abriendo por entonces su primera tienda en la capital andaluza, a la cual se fueron sumando muchas más hasta convertir a la marca en referente del calzado low cost, especialmente el de mujer.

La firma, que fue propiedad del fondo Black Toro de 2016 a 2019 y volvió a manos de sus fundadores, en la actualidad arrastra unas deudas que superan los 20 millones de euros y algo no menos oreocupante: un descenso drástico de sus ventas.

Con la adquisición por parte de Crocea Mors en 2019, Marypaz ha visto como se reducía su red comercial hasta únicamente 50 establecimientos. La empresa ha recortado sus ventas más de un 66% y ha ajustado su plantilla cerca de un 43%.

Bolsa & Inversión

Once fondos activos aún baten al Ibex 35 en el año y resisten con un 5% tras la caída

Solo cinco de ellos superan la rentabilidad que acumula el selectivo si se incluyen los dividendos

Cuatro productos se ven arrastrados hasta sufrir ya pérdidas desde que comenzó el ejercicio

I. Blanco MADRID.

Las ganancias que acumulaban las bolsas este año han llegado a peligrar hasta el punto de que el índice de referencia de la zona euro, el EuroStoxx 50, se acercó la semana pasada al nivel al que inició 2024. La rentabilidad anual cosechada por el Ibex 35 también se ha visto amenazada; llegó a situarse por debajo del 3%. De momento, el índice de la bolsa española aguanta en positivo el año, aunque lejos queda el 13% que conservaba hasta principios de junio.

Este escenario de volatilidad que ha envuelto a los mercados de todo el mundo ha mermado también el rendimiento de los fondos de inversión más activos que tratan de descorrelacionarse de los índices. Siguen siendo once los que superan al Ibex 35, y todos ellos conservan ganancias de más de un 5%, con datos a cierre del 7 de agosto, los últimos disponibles (en esa fecha el índice mantenía un alza del 4,92%). No obstante, solo cinco lo baten si se incluyen los dividendos.

En primera posición se mantiene *Okavango Delta*, con un 13,53% de subida, a pesar de su elevado peso en el sector financiero, que es el que más ha sufrido en esta corrección al descontarse una política de rebaja de tipos más agresiva. No obstante, las entidades españolas aún suman un 14,8% en 2024 de media. La convicción de su gestor, José Ramón Iturriaga, por este sector se mantiene, con un peso del 38% en la cartera. “La opa hostil de BBVA a Sabadell que se ha producido en la primera parte del año es otra muy buena noticia. Esta oferta, además de aflorar el valor de esta empresa, pone un claro suelo por valoración al sector y da pie a la última vuelta de tuerca en el proceso de consolidación del sistema financiero 13 español”, defendía en su informe.

El icónico *Fidelity Iberia*, creado en el año 2000 y que ahora pilotan Alberto Chiandetti y Andrea Fornon, es el otro fondo que resiste con una rentabilidad doble dígito en el año (del 11,6%), defendiendo la segunda plaza a pesar de que también se ha resentido ya que hace dos semanas acumulaba unas 16% de ganancias. Sus principales posiciones están en Iberdrola, Amadeus, Inditex, Bankinter y Catalana Occidente.

Magallanes y Cobas llevan un tiempo con rentabilidades similares en

13,53

POR CIENTO

Es la rentabilidad del fondo más rentable, de Abante, aunque también ha sufrido las caídas ya que rozaba el 20% hace dos semanas

4,13

POR CIENTO

Es el rendimiento medio que tienen los productos activos de bolsa española este año, algo inferior al 4,92% que lo graba el Ibex hasta el día 7

el año. *Magallanes Iberian Equity* se sitúa ahora tercero con un 9,43%. El movimiento más llamativo que realizó su gestor, Iván Martín, en la primera parte del año fue la compra de Acerinox, aunque también incrementó el peso en valores ya existentes en cartera como Prosegur Cash, IAG y NOS. A cierre de junio tenía invertido un 92,8% de la cartera en renta variable, teniendo el 7,2% restante en liquidez. Por su parte, Francisco García Paramés, al frente de *Cobas Iberia*, mantiene sus primeras posiciones a las españolas Técnicas Reunidas, Elecnor y Almirall; aunque otra de sus grandes apuestas es la portuguesa Atalaya Mining. El quinto que consigue batir este año al Ibex con dividendos es *Solventis Aura Iberian Equity R*. Antes de lo ocurrido en la última semana, en su informe semestral ya se mostraban cautos: “Parece que la debilidad económica que esperábamos

El ranking aguanta con una mayoría 'en verde'

Evolución de los fondos activos de bolsa española en el año

Fondo	Gestora	Rentabilidad en el año* (%)
Okavango Delta A	Abante	13,53
Fidelity Iberia A-Acc-EUR	Fidelity International	11,60
Magallanes Iberian Equity M	Magallanes	9,43
Cobas Iberia C	Cobas	9,32
Solventis Aura Iberian Equity R	Solventis	8,70
Caixabank Small & Mid Caps Esp Estánd	CaixaBank	7,07
BBVA Bolsa	BBVA	6,79
Santander Small Caps España A	Santander	6,75
Iberian Value	Dux	6,61
BBVA Bolsa Plus	BBVA	5,73
Santalucía Ibérico Acciones B	Santalucía	5,41
Gestión Boutique VI Fundament Appro**	Andbank	4,61
Mutufondo España A	Mutua Madrileña	3,37
Santander Acciones Españolas A	Santander	3,31
Mediolanum Small & Mid Caps España S	Mediolanum	3,18
Bestinver Bolsa	Bestinver	2,88
Renta 4 Bolsa España R	Renta 4	2,86
Caja Ingenieros Iberian Equity A	Caja de Ingenieros	2,55
GVC Gaesco Bolsalíder A	GVC Gaesco	1,84
Fondmapfre Bolsa Iberia R**	Mapfre	1,42
CBNK RV España Cartera	CBNK	0,86
Gesconsult Renta Variable Iberia A	Gesconsult	0,32
Horos Value Iberia	Horos	0,13
Sabadell España Bolsa Futuro Base	Sabadell A.M.	-0,65
Azvalor Iberia	Azvalor	-0,91
Sigma Inv. House FCP Equity Spain A CI	Andbank	-2,22
Metavalor	Metagestión	-5,16

* Datos a 7 de agosto.
** Datos a 6 de agosto. No se ha incluido a EDM-Inversión, Santalucía Espabolsa B y March International Iberia A por no disponer de datos actualizados.
Fuente: Morningstar.

Small & Mid Caps Esp Estánd, BBVA Bolsa, *Santander Small Caps España A*, *Iberian Value*, BBVA Bolsa Plus y *Santalucía Ibérico Acciones B*. Algunos de ellos están especializados en compañías de pequeña capitalización, a las que en Estados Unidos se ha vuelto a penalizar por el miedo a la recesión, después de que en las semanas previas se viera una clara rotación hacia a estas empresas por salir más beneficiadas de las rebajas de los tipos de interés. En España, el Ibex Small Caps, en cambio, se ha comportado mejor en las últimas jornadas, con la mitad de caída que el su hermano mayor, y hasta el día 7 de agosto aún sumaba un 5,40% en el año.

Pérdidas desde enero
Hasta hace dos semanas, todos los fondos activos de bolsa española lograban ganancias en el año. Pero la

'Okavango Delta' y 'Fidelity Iberia' son los únicos que aguantan con alzas de dos dígitos

rentabilidad acumulada por algunos de ellos era muy pequeña, y con esta corrección estos productos ya se sitúan en terreno negativo. Cuatro vehículos de bolsa española arrastran ahora pérdidas desde enero, aunque en el caso de Azvalor Iberia y Sabadell España Bolsa Futuro Base no llegan al 1%.

Algo más abultadas son las que sufren Metavalor y Sigma Inv. House FCP Equity Spain A CI. Ambos fondos ya se mantenían en las últimas plazas de la clasificación y ahora lo hacen con caídas del 5,16% y del 2,22% en cada caso. El fondo de Metagestión ha intentando rotar su cartera de cara a los próximos meses. Así lo afirmaba en su informe del primer semestre. “Hemos realizado ajustes significativos en la cartera del fondo Metavalor FI para adaptarnos a las condiciones cambiantes del mercado, capitalizar oportunidades con sólidos fundamentos y alto potencial de crecimiento, y mejorar el perfil de riesgo del fondo. Estos cambios también han incrementado el número de posiciones y han buscado una mayor exposición a compañías maduras con altos pagos de dividendos”, explicaban.

para principio de año ha llegado algo más tarde y no está afectando todavía a los mercados, pero antes o después lo terminará haciendo. Ante esta perspectiva reiteramos y ahondamos en nuestro posicionamiento, aumentando duración en las carteras de renta fija y reduciendo riesgos corporativos. En renta variable nos mantenemos defensivos y cautos ante la debilidad del consumo”. El resto de fondos activos de bolsa española que consiguen aguantar con rentabilidades superiores al 5% después de los últimos movimientos bruscos son: *Caixabank*



ISTOCK

Bolsa & Inversión

Renta variable

Más resultados tras sorpresas como Eli Lilly

La temporada de resultados en EEUU continúa esta semana, después de algunas sorpresas positivas la pasada. Eli Lilly superó las expectativas de beneficios e ingresos del segundo trimestre, impulsada por el notable crecimiento en ventas de sus medicamentos, entre los que destacan Mounjaro, Zepbound y Verzenio. La em-

presa elevó su proyección de ingresos anuales en 3 mil millones de dólares y revisó al alza su previsión de beneficios por acción hasta 16,10-16,60 dólares. La fuerte demanda de estos tratamientos la llevó a expandir su volumen de producción. Sin embargo, sobre posibles complicaciones en el suministro por la mayor demanda.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Amundi Fds US Pioneer A EUR C	<div></div> 24,32	16,42
Amundi IS S&P 500 ESG Index AE Acc	<div></div> 20,33	15,74
Vontobel mtx Sust EmMkts Ldrs H EUR	<div></div> 0,34	19,81
DPAM B Equities Eur Sust B € Cap	<div></div> 11,4	14,89

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2023 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	<div></div> -0,32	13,73	10,28	4,90
Cac40	<div></div> 0,25	-0,71	13,31	3,45
Dax Xetra	<div></div> 0,35	11,80	13,00	3,26
Dow Jones	<div></div> -0,89	12,13	19,68	1,89
CSI 300	<div></div> -1,56	-14,23	11,74	3,15
Bovespa	<div></div> 3,09	9,57	8,10	6,68
Nikkei 225	<div></div> -2,46	7,86	19,41	1,96

Renta fija

Los tipos hipotecarios descienden en EEUU

Los tipos hipotecarios en EEUU cayeron la semana pasada, registrando su mayor descenso en dos años. La referencia a 30 años bajó a 6,55%, su nivel más bajo desde mayo de 2023, el cual llegó a ser de 7,90%. Esto provocó un aumento del 16% en las solicitudes de refinanciación. Además, las de compra de viviendas

subieron un 0,8%, mientras que el índice general de aplicaciones creció un 6,9%, alcanzando su punto más alto desde el inicio del año. Los rendimientos de los bonos a largo plazo cayeron tras el informe de empleo débil y mayores expectativas por parte de los inversores de que la Fed recorte de tipos.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Mutufondo A FI	<div></div> 6,5	3,59
Fidelity Euro Short Term Bond A-Acc-EUR	<div></div> 3,7	3,79
MS INVF Euro Strategic Bond A	<div></div> 0,6	7,38
T. Rowe Price Glb Aggt Bd Q EUR	<div></div> 9,6	10,13

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	-	2,71	3,09	3,76
Alemania	3,14	2,39	2,23	2,46
Reino Unido	4,91	3,65	3,95	4,52
EEUU	4,97	4,03	3,94	4,23
Japón	0,10	0,29	0,85	2,07
Brasil	-	11,69	11,79	-

Materias primas

Los futuros del gas en Europa suben un 17%

Los precios del gas en Europa alcanzaron su nivel más alto en 2024 debido a temores de posibles interrupciones en el suministro de combustible ruso a través de Ucrania. Los futuros de referencia han subido más de un 17% desde que se iniciaron los intensos combates en la región rusa de Kursk, donde se ubica un im-

portante punto de entrada de este hidrocarburo. El último enlace de gasoducto entre Rusia y Europa vía Ucrania, sigue operando, pero con volúmenes ligeramente reducidos. Aunque el viejo continente ha rebajado su dependencia del gas ruso, algunos países siguen siendo vulnerables a cortes repentinos.

Fondos recomendados

Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Carmignac Pf Climate Transitrn A EUR Acc	<div></div> 7,99	5,48
Guinness Sustainable Energy C EUR Acc	<div></div> -6,2	22,5
CT (Lux) Enhanced Cmdts AEH	<div></div> -4,82	15,10
Ofi Invest Precious Metals R	<div></div> 4,32	16,60

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	79,60	3,63	-9,08
Petróleo WTI	76,72	4,35	-9,10
Oro	2.420,10	-0,23	26,35
Cobre	400,10	-2,49	5,75
Níquel	15.915,93	-0,95	-22,78
Aluminio	2.227,29	-0,97	3,44
Cacao	379,50	-1,81	-21,10
Trigo	1.022,00	-0,70	-28,61

Gestión alternativa

El Bitcoin no actúa como reserva de valor

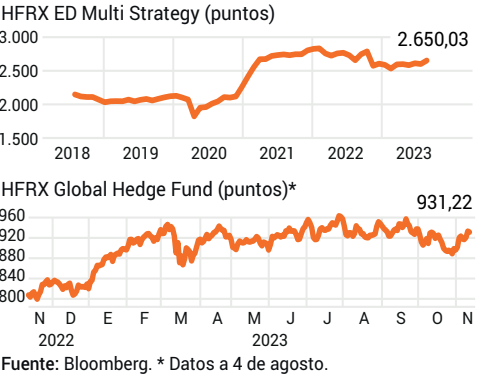
La publicación de cifras macroeconómicas relacionadas con el mercado laboral y la actividad económica, junto con el nerviosismo que supuso la subida de tipos de interés en Japón, ha tenido un significativo impacto en el precio del Bitcoin. La reciente volatilidad de la criptom moneda ha generado dudas sobre su ca-

pacidad para actuar como reserva de valor, especialmente en momentos de pánico. Aunque algunos argumentan que puede ser una buena cobertura a largo plazo, la reacción inmediata de los inversores muestra una tendencia a vender activos líquidos como las criptomonedas en tiempos de incertidumbre.







Fondos recomendados







Datos a un año (%)	Rentabilidad	Volatilidad
Renta 4 Pegasus R FI	<div></div> 6,34	5,95
CT (Lux) Credit Opps 1E	<div></div> 5,57	3,18
Candriam Bds Crdt Opps N EUR Cap	<div></div> 2,86	3,19
Dunas Valor Prudente I FI	<div></div> 5,69	1,03







Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. [elEconomista.es](#)



Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES		ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
			MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Dólar	 	1,09	1,09	1,06	1,12	1,13
Euro-Libra	 	0,86	0,85	0,85	0,86	0,86
Euro-Yen	 	160,07	161,00	166,00	160,00	157,50

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/24	JUN/24	2025	2026
Euro-Franco Suizo  	0,94	0,97	0,99	1,00	1,01
Libra-Dólar  	1,28	1,30	1,25	1,30	1,30
Dólar-Yen  	146,53	148,00	157,00	145,00	140,00

VALORES		ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
			MAR/24	JUN/24	2025	2026
Dólar-Yuan	 	7,17	7,18	7,30	7,10	6,85
Dólar-Real Brasileño	 	5,51	4,90	5,14	5,23	5,50
Dólar-Franco Suizo	 	0,86	0,88	0,92	0,90	0,89

Bolsa & Inversión

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.+DIV 2024 (%)	PER 2024 ⁴	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
⬇️ Acciona	115,70	-1,03	-12,05	-13,20	6.096	4,31	17,42	151,65	M
⬆️ Acciona Energía	20,20	0,60	-25,84	-28,06	6.057	1,96	19,24	25,01	M
⬆️ Acerinox	9,15	0,22	-2,42	-14,17	3.228	6,69	8,44	13,73	C
⬆️ ACS	38,92	0,57	23,01	-3,09	15.631	5,39	14,71	40,95	M
⬆️ Aena	172,80	0,76	17,95	5,30	11.370	5,62	13,86	210,74	C
⬆️ Amadeus	56,80	0,64	-10,58	-12,45	23.794	2,38	19,80	72,24	M
⬆️ ArcelorMittal	20,06	0,38	-18,88	-21,84	2.916	2,37	6,31	29,60	C
⬆️ Banco Sabadell	1,78	0,42	65,20	59,93	14.208	7,58	6,54	2,20	C
⬆️ Banco Santander	4,10	0,84	15,48	8,45	57.948	4,85	5,57	5,59	C
⬇️ Bankinter	7,28	-0,11	21,97	25,67	9.149	7,10	7,09	8,73	M
⬆️ BBVA	8,90	0,93	28,77	8,17	44.529	7,96	5,81	11,58	M
⬆️ CaixaBank	4,95	0,30	31,24	32,93	19.938	8,92	6,85	6,21	C
⬆️ Cellnex	34,38	2,75	-4,36	-3,54	36.502	0,18	-	44,70	C
⬇️ Enagás	13,54	-0,37	-14,65	-11,30	4.291	8,25	13,30	16,30	M
⬇️ Endesa	17,78	-0,67	-5,93	-3,71	11.290	6,28	11,05	21,30	M
⬆️ Ferrovial	35,78	0,22	19,95	8,36	23.811	2,15	48,61	41,17	M
⬇️ Fluidra	21,34	-0,19	0,47	13,21	3.283	2,72	20,34	23,50	M
⬇️ Grifols	8,77	-0,57	-32,49	-43,25	5.970	0,00	13,83	16,74	C
⬇️ Iberdrola	12,08	0,12	11,85	1,77	56.135	4,82	14,60	13,17	M
⬆️ Inditex	44,22	1,87	33,76	12,15	46.240	3,69	23,03	47,43	M
⬆️ Indra	16,71	0,06	24,98	19,36	5.573	1,78	10,89	23,19	C
⬆️ Inm. Colonial	5,42	1,03	-4,07	-17,33	3.435	5,06	17,25	6,59	M
⬆️ IAG	1,95	1,48	0,91	9,38	9.896	3,29	4,08	2,73	C
⬆️ Logista	26,70	0,98	6,63	9,07	3.744	7,68	11,00	31,70	C
⬆️ Mapfre	2,13	0,09	13,39	9,83	3.262	7,40	7,59	2,53	M
⬆️ Merlin Prop.	10,34	1,47	26,21	4,95	6.308	4,19	17,86	12,41	C
⬇️ Naturgy	22,16	-0,45	-15,81	-17,93	8.161	6,30	11,66	24,35	V
⬆️ Puig	23,27	0,78	-	-	8.327	-	22,84	30,24	C
⬆️ Redeia	16,31	0,37	8,59	9,39	7.432	5,18	17,58	18,62	M
⬆️ Repsol	12,68	0,72	-9,37	-5,76	25.105	7,20	4,12	17,27	C
⬇️ Rovi	76,65	-0,07	61,98	27,33	4.349	1,51	24,20	96,07	M
⬆️ Sacyr	3,06	0,39	3,37	-1,98	2.696	4,08	13,38	4,12	C
⬇️ Solaria	10,89	-0,55	-18,64	-41,48	3.417	0,00	14,52	14,96	M
⬇️ Telefónica	4,03	-0,07	12,90	13,95	16.653	7,47	12,02	4,19	M
⬆️ Unicaja	1,16	0,87	16,23	30,34	4.734	9,57	5,45	1,46	M

Ibex 35



Otros índices

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2024 %
Madrid	1.047,11	0,68	5,02
París Cac 40	7.269,71	0,31	-3,63
Fráncfort Dax 40	17.722,88	0,24	5,80
EuroStoxx 50	4.675,28	0,14	3,40
Stoxx 50	4.351,03	0,63	6,29
Londres Ftse 100	8.168,10	0,28	5,62
Nueva York Dow Jones*	39.367,15	-0,20	4,45
Nasdaq 100*	18.371,24	-0,23	9,18
Standard and Poor's 500*	5.318,66	-0,01	11,51

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Banco Santander	57.947.760	140.719.900
Iberdrola	56.135.420	139.653.700
Inditex	46.239.870	97.703.230
BBVA	44.528.600	132.792.200
Cellnex	36.501.890	47.903.960
Repsol	25.104.970	65.538.450

Los mejores

	VAR. %
Aedas Homes	3,52
OHLA	3,46
DF	3,28
Urbas Grupo	3,03
Cellnex	2,75
Alantra Partners	2,53

Los peores

	VAR. %
Lingotes	-4,12
Squirrel Media	-2,11
Amper	-1,88
Grenergy	-1,88
Minor Hotels	-1,69
Pescanova	-1,61

Los mejores de 2024

	CAMBIO 2024 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€¹	VOLUMEN SESIÓN²	PER 2024³	PER 2025³	PAY OUT⁴	DEUDA/ EBITDA⁵
1 Grupo Ezentis	95,75	0,25	0,09	84	46	-	-	0,00	-
2 Pescanova	79,02	0,57	0,20	11	30	-	-	-	-
3 Banco Sabadell	59,93	2,05	1,01	9.684	14.208	6,54	6,52	19,70	-
4 Ercros	46,02	3,98	2,26	352	133	40,58	15,42	18,00	-
5 Audax Renovables	38,31	2,00	1,07	792	156	15,24	12,40	0,00	6,04

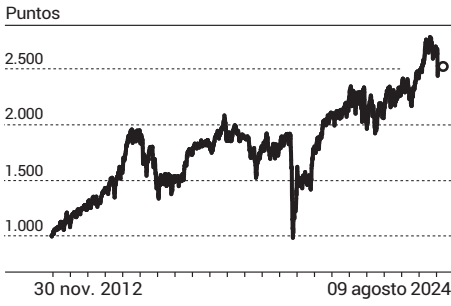
Eco10 <small>Calculated by STOXX CUSTOMIZED*</small>	154,51 CIERRE	⬆️ 1,27 VAR. PTS.	0,83% VAR.	4,36% VAR. 2024
------------------------------------------------------------------------	------------------	----------------------	---------------	--------------------

*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de elEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30 <small>FACTSET STOXX CUSTOMIZED*</small>	2.519,21 CIERRE	⬆️ 10,49 VAR. PTS.	0,42% VAR.	2,40% VAR. 2024
------------------------------------------------------------------	--------------------	-----------------------	---------------	--------------------

*El Eco30 es un índice mundial creado por elEconomista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.



Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. ⬆️ La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2024 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT.+DIV 2024 (%)	PER 2024 ⁴	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
➡️ Adolfo Domínguez	4,82	0,00	-20,98	-3,60	0	-	13,77	-	C
⬆️ Aedas Homes	23,50	3,52	47,02	34,11	1.323	10,49	10,00	24,82	C
⬇️ Airbus	134,64	-1,07	2,79	-3,48	118	1,64	24,77	164,50	C
⬆️ Airtificial	0,13	0,32	-7,88	-2,17	154	-	-	-	-
⬆️ Alantra Partners	8,10	2,53	-15,63	-4,03	31	-	-	-	-
⬆️ Almirall	8,98	1,01	-0,99	6,53	530	1,75	38,03	11,57	C
⬇️ Amper	0,09	-1,88	-12,27	12,56	31	-	-	0,15	C
➡️ Amrest	5,40	0,00	-11,91	-12,48	0	-	16,12	6,70	C
⬇️ Applus+	12,82	-0,62	33,61	28,20	12	1,02	13,15	12,78	M
⬆️ Árima	8,40	0,24	7,01	32,28	107	-	-	9,78	C
⬆️ Atresmedia	4,46	1,02	17,25	24,10	506	10,02	7,94	5,35	M
⬆️ Audax Renovables	1,80	0,78	45,00	38,31	156	0,00	15,24	2,17	C
➡️ Azkoyen	6,42	0,00	5,94	0,94	7	5,61	9,17	9,60	M
⬆️ Berkeley	0,20	0,82	-18,43	12,70	32	-	-	-	-
➡️ Bodegas Riojanas	3,98	0,00	-2,93	-13,85	-	-	-	-	-
⬆️ CIE Automotive	26,00	0,19	-3,35	1,09	524	3,57	9,08	33,80	C
⬆️ Clínica Baviera	28,70	1,41	37,32	24,78	31	2,93	318,89	30,15	C
⬇️ Coca-Cola European P.	66,80	-0,74	14,78	10,60	77	2,97	16,87	-	-
⬇️ CAF	33,75	-0,44	6,13	3,53	478	3,75	10,24	45,96	C
⬆️ Corp. Financ. Alba	49,95	0,71	3,96	6,02	371	1,95	13,76	-	-
⬆️ Deoleo	0,23	0,89	-7,94	-0,88	2	-	-	-	-
➡️ Desa	13,20	0,00	-6,38	10,00	-	6,36	8,98	-	-
➡️ Dia	0,01	0,00	-10,00	6,78	28	-	-	0,03	C
⬆️ DF	0,54	3,28	-17,05	-17,94	70	-	-	-	-
⬇️ Ebro Foods	15,46	-0,51	-7,76	-0,39	458	4,63	12,31	20,58	C
⬇️ Ecoener	3,80	-0,78	-16,67	-10,38	6	-	17,51	5,38	C
⬇️ eDreams Odigeo	6,38	-0,93	3,07	-16,82	340	-	12,44	9,81	C
⬇️ Elecnor	19,62	-0,10	38,17	0,36	320	13,35	3,42	27,57	C
⬆️ Ence	3,05	0,20	8,68	7,84	909	5,04	10,01	4,30	C
⬆️ Ercros	3,86	0,52	25,37	46,02	133	0,65	40,58	4,63	C
⬆️ Faes Farma	3,52	0,57	12,12	11,23	413	3,70	12,12	3,74	V
⬇️ FCC	12,20	-1,29	2,01	-16,21	314	4,81	10,67	15,62	C
⬆️ GAM	1,28	1,19	-	-	10	-	18,29	-	-
⬇️ Gestamp	2,54	-0,78	-39,30	-27,74	635	5,80	5,05	3,94	C
➡️ Global Dominion	2,75	0,00	-24,86	-18,15	531	3,31	10,30	6,68	C
⬇️ Grenergy	34,00	-1,88	28,79	-0,70	589	0,00	19,08	41,13	C
⬆️ Grupo Catalana Occ.	38,30	0,39	27,67	23,95	399	3,26	7,78	50,28	C
⬇️ Grupo Ezentis	0,18	-0,57	95,75	95,75	46	-	-	-	-
⬇️ Iberpapel	18,10	-1,09	19,45	5,18	60	31,02	9,97	27,00	C
➡️ Inm. Sur	8,50	0,00	20,20	23,64	36	3,96	10,33	11,50	C
➡️ Innov. Solutions	0,57	0,00	0,18	0,18	-	-	-	-	-
⬇️ Lab. Reig Jofre	2,74	-0,36	-1,08	21,78	7	0,91	16,61	-	-
⬇️ Lar España	8,05	-0,12	34,64	31,79	221	8,53	11,45	8,74	C
⬆️ Línea Directa	1,04	0,19	16,82	22,44	156	3,55	22,65	1,01	V
⬇️ Lingotes	7,44	-4,12	-2,36	21,57	5	3,49	28,62	-	-
⬇️ Meliá Hotels	6,17	-0,08	-3,29	3,44	1.852	1,54	10,67	8,74	C
⬇️ Metrovacesa	8,07	-0,25	19,92	3,62	30	9,99	51,73	8,94	M
⬇️ Minor Hotels	4,06	-1,69	-5,80	-3,10	67	3,35	11,53	4,28	V
⬆️ Miquel y Costas	12,55	0,40	11,65	6,54	10	-	-	-	-
➡️ Montebalito	1,33	0,00	-2,92	-8,90	-	-	-	-	-
⬆️ Naturhouse	1,83	0,27	7,99	12,65	54	7,67	10,74	-	-
⬆️ Neinor Homes	13,30	1,84	66,68	37,21	398	19,54	14,65	13,92	M
⬆️ Nicolás Correa	6,74	2,12	16,21	3,69	9	2,67	7,69	13,00	C
⬆️ Nueva Exp. Textil	0,30	2,08	-45,17	-22,37	15	-	-	-	-
➡️ Nyesa	0,01	0,00	-3,57	12,50	23	-	-	-	-
⬆️ OHLA	0,31	3,46	-36,46	-32,16	427	0,00	-	0,75	M
⬆️ Oryzon	1,75	0,58	-15,15	-7,42	91	-	-	7,45	C
⬇️ Pescanova	0,37	-1,61	3,38	79,02	30	-	-	-	-
⬆️ Pharma Mar	35,90	1,87	7,18	-11,08	874	1,79	79,42	51,27	C
⬆️ Prim	10,95	1,39	1,13	6,93	61	8,40	9,61	16,75	C
➡️ Prisa	0,33	0,00	-14,51	13,79	0	-	66,00	0,49	M
⬆️ Prosegur Cash	0,52	0,97	-15,58	-3,17	98	7,31	8,00	0,67	M
⬆️ Prosegur	1,66	0,24	3,74	-5,45	770	6,55	9,35	2,35	M
➡️ Realia	1,02	0,00	-0,49	-4,25	14	-	21,15	1,12	C
➡️ Renta 4	10,80	0,00	4,85	5,88	1	-	-	7,00	C
➡️ Renta Corp	0,74	0,00	-37,55	-7,50	-	-	-	2,70	M
➡️ Sanjose	4,29	0,00	8,61	23,99	46	2,33	8,25	8,78	C
➡️ Soltec	2,07	0,00	-48,19	-40,01	148	-	6,30	4,36	C
⬇️ Squirrel Media	1,62	-2,11	-27,03	8,72	30	-	-	-	-
⬇️ Talgo	4,04	-0,25	8,17	-7,97	41	2,38	16,97	4,78	M
⬇️ Técnicas Reunidas	10,50	-0,85	21,88	25,75	1.249	0,00	7,66	17,49	C
⬇️ Tubacex	2,76	-1,08	-2,65	-21,29	178	3,92	11,11	5,09	C
⬇️ Tubos Reunidos	0,62	-0,64	-4,02	-3,72	40	-	-	-	-
⬆️ Urbas	0,00	3,03	-20,93	-20,93	26	-	-	-	-
⬆️ Vidrala	93,70	1,08	14,20	4,24	1.980	3,60	11,74	113,64	M
⬇️ Viscofan	60,30	-0,33	0,33	12,50	986	3,96	17,67	71,98	C
➡️ Vocento	0,74	0,00	6,32	34,55	3	6,35	35,24	0,97	M

Economía

Cataluña acapara el 20% de los impuestos propios autonómicos en vigor en 2024

Más de una decena de tasas, sobre todo de índole ecológica y comercial, se aplican en su territorio

La Generalitat se distancia de regiones como Madrid, donde ya no hay gravámenes de este tipo

I. Fiores MADRID.

Cataluña es el gran protagonista de la proliferación que los impuestos autonómicos han tenido en tiempos recientes a lo largo del territorio español (con la excepción notable de Madrid, donde estas figuras ya no existen). La autonomía catalana que, desde esta semana, gobernará el nuevo *president*, Salvador Illa, cuenta con más de una decena de tributos de ese tipo vigentes, según el recuento anual más actualizado que ha llevado a cabo el Consejo General de Economistas. Esa cifra equivale al récord del 20% de los impuestos autonómicos en vigor en el conjunto de España en el presente año.

La creación de cánones de alcance exclusivamente regional es una potestad que la Constitución de 1978 concede a todas las autonomías, y la Generalitat ha hecho un uso intensivo de esa competencia para gravar los más diversos ámbitos. En el caso catalán la variedad es especialmente llamativa.

Así, cuenta con diversas figuras que buscan su justificación en la lucha contra la contaminación del medio ambiente. Se trata, en primer lugar, del impuesto sobre la emisión de óxidos de nitrógeno vinculados a la aviación comercial.

Lo acompaña otro de muy semejante formulación focalizado en la emisión industrial de gases y partículas a la atmósfera. Tampoco se libra de gravámenes el dióxido de carbono de los coches, furgonetas y motos con motor de combustión.

Una figura más genérica tiene como objetivo las denominadas “instalaciones que inciden en el medio ambiente”.

No obstante, más allá de la ecología, la Generalitat prevé igualmente que tributen los establecimientos comerciales, los alojamientos turísticos, las viviendas vacías o las bebidas azucaradas (aprobado por el equipo del entonces presidente Carles Puigdemont).

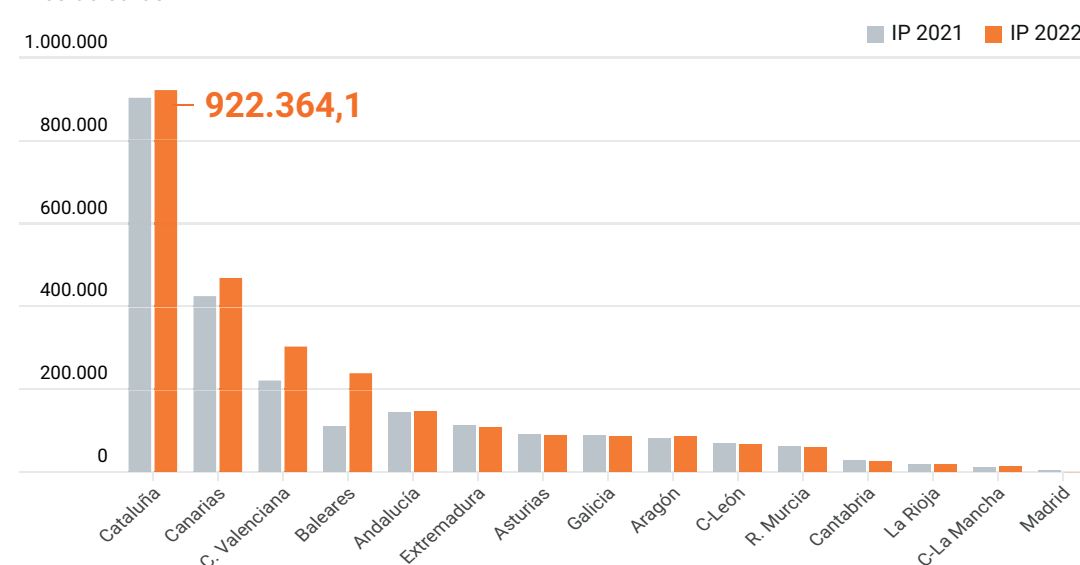
Cierran el cómputo la tasa con más alcance de todas las reseñadas, el canon del agua y las referentes a los activos no productivos.

Alta especialización

Como puede deducirse de la enumeración anterior, se trata de tasas muy especializadas que, por su propio diseño y escaso alcance arrojan un rendimiento muy pequeño. En el caso catalán, líder en este aspecto, la recaudación anual de todos

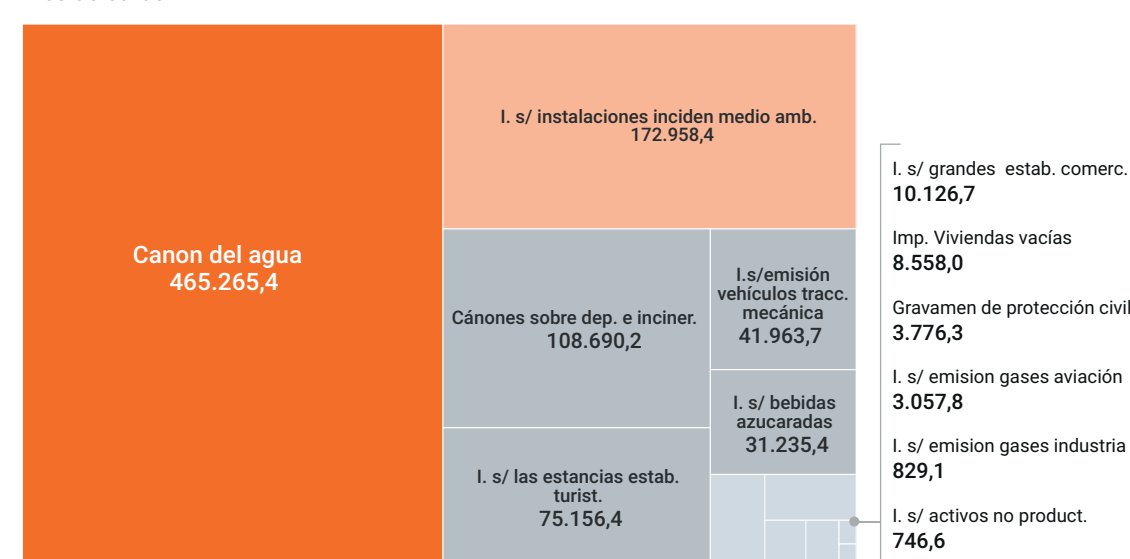
Recaudación por impuestos propios 2021 y 2022

Miles de euros



Impuestos propios en Cataluña

Miles de euros



Fuente: Elaboración propia a partir del MH.

elEconomista.es

rio como Cataluña en el que ya existen otras particularidades fiscales que ejercen fuerte presión sobre los contribuyentes. El ejemplo más recurrente es el tipo máximo del IRPF en su tramo estatal, que supera el 50%, mientras son varias las deducciones fiscales del Impuesto sobre la Renta que han dejado de estar al alcance de los contribuyentes catalanes.

De acuerdo con los expertos, superar la cuota de la cincuentena de puntos porcentuales implica entrar en el terreno de un gravamen abiertamente confiscatorio.

La existencia de impuestos autonómicos deja paulatinamente de ser una constante a la que acuden de modo recurrente los Ejecutivos regionales sujetos al sistema de financiación común. Junto a la eliminación completa que Madrid llevó a cabo, debe reseñarse que varios de ellos mantienen en pie un número ínfimo de tasas propias.

En retroceso en otras zonas

Basta para comprobarlo con invocar el ejemplo de Castilla y León, El territorio gobernado desde 2022 por PP y Vox solamente aplica la tasa que llama de “afección medioambiental”, causada por actividades de muy alta especialización como

Su recaudación es muy reducida, lo que no evita que dañen la actividad económica

62

IMPUESTOS AUTONÓMICOS

El total de impuestos autonómicos en vigor en 2024 supera los sesenta, de acuerdo con el cómputo anual que realiza el Consejo General de Economistas.

1.000

MILLONES DE EUROS

La recaudación de la tributación propia es muy exigua. En el caso catalán no alcanzó los 1.000 millones en su conjunto en los años recientes.

14

AUTONOMÍAS

No todos los Gobiernos regionales recurren a estas figuras impositivas. Excluidas las regiones forales, son catorce los Ejecutivos que aún hacen uso de ellos

1

TASA PROPIA EN VIGOR

Al contrario que Cataluña, hay Ejecutivos que cuentan con un muy reducido número de tasas regionales. Es el caso de Castilla y León con uno solamente.

sus tributos propios no llega a los 1.000 millones anuales, de acuerdo con el cómputo más recientemente actualizado hasta 2022, que refleja una cifra muy semejante en el conjunto de 2021.

Ahora bien, los expertos fiscalistas advierten de que esa baja recaudación no significa que dejen de tener efectos negativos para la economía. Muy al contrario, se trata de impuestos con diseños ineficientes, cuando no abiertamente defectuosos que provocan problemas a los contribuyentes y redundancias con las figuras tributarias propias de otras autonomías o incluso con las que pertenecen al Estado.

Más anomalías fiscales

Sus efectos perniciosos se muestran todavía mayores en un territo-

el “aprovechamiento de agua embalsada”, la energía eólica o las instalaciones eléctricas. En el caso de las centrales nucleares fue declarado inconstitucional este hecho imponible. Merece también ponerse de manifiesto que Castilla La Mancha únicamente cuenta con dos impuestos autonómicos mientras que el cómputo se reduce a tres en el caso de Baleares, Canarias, Cantabria, Extremadura y La Rioja. Cataluña, no obstante, discurre en sentido contrario a esta tendencia. Así, en los últimos seis años, el Ejecutivo catalán ha creado o elevado hasta 13 impuestos propios y cedidos total o parcialmente. El acuerdo de PSC y ERC para investir a Salvador Illa presidente de la Generalitat no recoge reducción alguna de las tasas regionales catalanas.

Economía

Illa nombra a su portavoz para economía y a un exconsejero de Torra en empresa

El nuevo presidente de la Generalitat define su 'Govern', en el que destacan varios alcaldes

C.H. BARCELONA.

Salvador Illa ha tardado apenas 24 horas en empezar a definir el Ejecutivo que le acompañará al frente de la Generalitat. El nuevo presidente socialista, que ya tenía encaminada la investidura desde hacía semanas ha optado por escoger a los consellers este mismo domingo, entre los que destacan perfiles como Alicia Romero y Miquel Sàmpser en la carteras económicas del *Govern*.

Según avanzaron *eldiario.es* y *El Periódico*, la lista de consejeros incluye a nacionalistas moderados, como el propio Sàmpser o Ramon Espadaler. Así, Sàmpser, que formó parte del gobierno de Joaquim Torra, el presidente que relevó a Puigdemont, será *conseller* d'Empresa en substitución de Roger Torrent.

Por otro lado, Alicia Romero, uno de los perfiles económicos con los que cuenta el PSC será la *consellera* de Economía de la Generalitat en el *Govern* del presidente Salvador Illa.

Fue la candidata número 2 del PSC por Barcelona en las elecciones catalanas, por detrás de Illa, y ha sido una de las negociadoras de su partido con ERC y los *Comuns* para la investidura.

Romero es también secretaria del Área de Economía, Conocimiento y Digital del PSC.

El resto de carteras

Más allá de Economía y Empresa, el *Consell Executiu* del próximo martes también estará conformado por Eva Menor; la antigua alcaldesa de Badia del Vallés, que será la responsable de Igualtat y Feminismes, cartera hasta ahora ocupada por Tània Verge. Mantener esta *conselleria* fue una de las exigencias de ERC para investir a Illa.

Por otro lado, Ramon Espadaler, el líder de *Units per Avançar* -y an-



Salvador Illa, presidente de la Generalitat, durante el debate de investidura. EUROPA PRESS

Nuria Parlon, alcaldesa de Santa Coloma, será la nueva consejera de Interior

tiguo miembro de *Convergència i Unió*, por parte de *Unió*- será el nuevo *conseller* de Justicia. Mientras, Nuria Parlon, alcaldesa de Santa Coloma de Gramanet, ocupará el departamento de Interior, como ya estaba previsto.

La edil espera recuperar para el cuerpo de los Mossos d'Esquadra, inmerso en una grave crisis de credibilidad tras la huida de Carles

Puigdemont, al mayor José Luis Trapero, que fue apartado de la cúpula policial durante el mandato del hasta ahora consejero Joan Ignasi Elena.

Sílvia Paneque, que ha sido la candidata del PSC en Girona desde hace años, será la flamante *consellera* de Territori, Transició Ecològica i Habitatge y además ha sido designada como la portavoz del gobierno de la Generalitat.

Otro nombramiento del presidente Illa ha sido el de Óscar Ordeig, diputado y primer secretario de la federación del PSC en Lleida, el Pirineo y Arán, que será el *conseller* de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del próximo *Govern* de la Generalitat, según ha avanzado el diario *Segre*.

Albert Dalmau, actual gerente del Ayuntamiento de Barcelona, será el consejero de Presidencia. Mientras, en el área más social, Mònica Martínez Bravo, secretaria general del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, será la *consellera* de Derechos Sociales. En Salud estará una gestora sanitaria como Olga Pané, que hasta hace muy poco era la gerente del Hospital del Mar de Barcelona.

Todos estos nombres debutarán esta misma semana en el primer *Consell Executiu*. Falta por definir, eso sí, la persona que ocupará el asiento del Departament d'Ensenyament (Educación), una cartera tradicionalmente complicada por la beligerancia del cuerpo de profesores.

Los socialistas de la UE celebran el éxito conseguido por el PSC

Esperan que haya un "diálogo constructivo" con el Estado central

elEconomista.es MADRID.

El secretario general del Partido de los Socialistas Europeos (PES), Giacomo Filibeck, felicitó recientemente al nuevo presidente de la Generalitat, Salvador Illa, después de haber conseguido los apoyos necesarios para sacar adelante la investidura.

Filibeck aseguró que "ya era hora para que los socialistas volvieran al poder en Cataluña" y felicitó a Illa en nombre de todo el PES deseándole "mucho éxito". Además, afirmó que este nuevo Gobierno catalán conducirá a "la región hacia la igualdad, la diversidad y el respeto mutuo".

"Ya era hora de que los socialistas vuelvan al poder en Cataluña", según Filibeck

En un comunicado, los socialistas europeos destacaron que esperan cooperar con el PSC. "Salvador Illa al frente del gobierno catalán y Pedro Sánchez a su lado son una garantía para un diálogo constructivo y un rumbo justo, democrático y sostenible para España y Europa", han defendido. El PES ya felicitó a Salvador Illa por su resultados en las elecciones del 12 de mayo, en los que logró la primera posición.

El propio Salvador Illa visitó la oficina de los socialistas europeos en Bruselas durante la campaña electoral de los comicios autonómicos en Cataluña que tuvieron lugar a principios del pasado mes de mayo.

Cinco ministros de Sánchez arropan al recién investido 'president'

El nuevo jefe del 'Govern' se reunió el pasado viernes con su antecesor, Aragonès

elEconomista.es MADRID.

La vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, el ministro de la Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes, Félix Bolaños, y otros tres ministros acompañaron este sábado a Salvador Illa en su toma

de posesión como presidente de la Generalitat de Cataluña.

Al acto también asistieron, junto a Montero y Bolaños, el ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu; el ministro de Cultura, Ernest Urtsun; y la ministra de Ciencia, Innovación y Universidades, Diana Morant, según adelantó el Gobierno en su agenda.

El 133 presidente de la Generalitat de tomó posesión de su cargo este sábado a las 12 durante un acto en el Saló de Sant Jordi del Pa-

lau de la Generalitat en el que el presidente saliente, Pere Aragonès, le impuso la medalla del cargo.

El presidente del Parlament, Josep Rull, abrió el acto al leer el real decreto de nombramiento de Illa, que concluirá el acto con un discurso ya como presidente. Al acto de toma de posesión acudieron, entre otros, los miembros de la Mesa del Parlament y representantes de los grupos parlamentarios.

Tras la toma de posesión del cargo, Illa tendrá que dar a conocer la

conformación de su Ejecutivo: se sabe que el actual gerente del Ayuntamiento de Barcelona, Albert Dalmau, será el *conseller* de Presidencia; la alcaldesa de Santa Coloma de Gramanet (Barcelona) y portavoz del PSC, Núria Parlon, asumirá la *conselleria* de Interior; el coordinador general de la Diputación de Barcelona, Javier Millamayor, será secretario del *Govern*, y el alcalde de Esparraguera (Barcelona), Eduard Rivas, jefe de gabinete de Illa.

Illa fue investido el jueves en el pleno de investidura en el Parlament con la mayoría absoluta requerida de 68 votos a favor del PSC-Units, ERC y Comuns, y el viernes por la mañana se reunió a puerta cerrada con Aragonès. En la reunión, este último recaló la voluntad de dar continuidad a la defensa y el prestigio de la Presidencia, por lo que ha querido realizar "un buen traspaso" para que el nuevo *Govern* pueda trabajar para la ciudadanía.

La economía española ya pierde 160 trabajadores autónomos cada día

ATA señala la destrucción de casi 10.000 empleos en temporada turística

Patricia Arriola MADRID.

Los datos medios de afiliación al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) dados a conocer en los últimos días revelaron que en España cada día del mes de julio se perdió 160 autónomos. De esta forma, se pasó de 3.386.432 autónomos en junio a 3.381.485 en julio, lo que supone una disminución de 4.497 trabajadores por cuenta propia, lo que equivale a una pérdida del 0,1%.

Estas cifras, alertaron al presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), Lorenzo Amor, que responsabilizó directamente al Gobierno de la baja en su sector. Al mismo tiempo, consideró que los resultados del mes de julio, son los peores registrados en los últimos veinte años.

“Los anuncios que se han venido haciendo acerca del recorte de jornada, del endurecimiento de las condiciones laborales, de los despidos, de las multas, y de los controles indudablemente afectan a quien tiene que crear y mantener el empleo”, comentó Amor. El líder

Con cifras récord de turismo preocupa la pérdida de casi 5.000 autónomos en el mes de julio

de los autónomos agregó que “lanzar mensajes contra el empresariado puede tener efectos como el que hemos visto en este mes de julio”.

Pese a que el verano es una temporada donde tradicionalmente se crea empleo, en plena campaña turística la Seguridad Social perdió 9.783 empleos en julio después de cinco meses sumando trabajadores. Por su parte, el paro desciende y cae en 10.830 personas, un número similar al registrado el año pasado (-10.968).

Menos afiliados en verano

“Lo que más choca es que este año cuando se esperan alcanzar cifras récord turísticas con prácticamente 95 millones de visitantes en nuestro país, tengamos una destrucción de empleo tan acusada”, señaló Amor.

El presidente de ATA, explicó que España pierde casi 5.000 autónomos en julio y “se destruyen casi 10.000 empleos en plena temporada turística”. Añadió que con cifras de turismo récord “es verdadera-

Evolución de la afiliación de autónomos

Por comunidades autónomas, junio 2024 - julio 2024

CCAA	Junio 2024	Julio 2024	Variación (%)	Incremento (%)
Andalucía	582.595	581.626	-969	-0,2
Aragón	99.097	99.153	56	0,1
Asturias	70.496	70.421	-74	-0,1
Baleares	104.890	105.203	313	0,3
Canarias	142.265	142.252	-13	0,0
Cantabria	41.419	41.546	127	0,3
Castilla y León	185.697	185.659	-38	0,0
Castilla La Mancha	149.867	149.765	-102	-0,1
Cataluña	567.650	567.378	-272	0,0
C. Valenciana	374.223	373.823	-400	-0,1
Extremadura	80.950	80.558	-392	-0,5
Galicia	205.699	205.512	-188	-0,1
C. Madrid	431.475	429.649	-1.826	-0,4
Murcia	103.978	103.678	-300	-0,3
Navarra	46.742	46.621	-121	-0,3
P. Vasco	167.274	166.547	-728	-0,4
La Rioja	24.601	24.624	23	0,1
Ceuta	3.163	3.144	-19	-0,6
Melilla	4.351	4.326	-25	-0,6
España	3.386.432	3.381.485	-4.947	-0,1

Por sectores de actividad, junio 2024 - julio 2024

CCAA	Junio 2024	Julio 2024	Variación (%)	Incremento (%)
Agricultura	258.004	257.176	-828	-0,32
Industria	209.520	209.117	-403	-0,2
Construcción	411.450	411.426	-24	-0,01
Comercio	741.199	740.302	-897	-0,1
Transportes	214.293	214.448	155	0,1
Hostelería	323.884	325.875	1.991	0,6
Información y comunicación	83.194	83.452	258	0,3
Act. Financieras y seguros	58.982	58.959	-24	0,0
Act. Inmobiliarias	57.784	57.922	138	0,2
Act. Profesionales, científicas y técnicas	332.219	332.169	-50	0,0
Act. Administrativas	142.692	142.817	125	0,1
Educación	102.966	98.682	-4.284	-4,2
Act. Sanitarias	139.370	138.861	-509	-0,4
Act. Artísticas y entretenimiento	85.360	85.303	-57	-0,1
Otros sectores	225.517	224.978	-539	-0,24
Total	3.386.432	3.381.485	-4.947	-0,1

Fuente: Federación Nac. de Asoc. de Trab. Autónomos (ATA). Agosto 2024. elEconomista.es

mente preocupante este dato”.

La situación de los trabajadores independientes por comunidades autónomas no es diferente ya que sólo en Baleares, Cantabria, La Rioja y Aragón no han disminuido el número de autónomos.

Tal y como sucedió en años anteriores, en Baleares se suma en este periodo un 0,3% de autónomos en el último mes, seguido de Cantabria (0,3), La Rioja (0,1%) y Aragón (0,1).

En el resto de las comunidades el número de cotizaciones no se mantuvo y se perdieron autónomos. Las bajas más pronunciadas se presentaron en Ceuta (-0,6%), Melilla (-0,6%), Extremadura (-0,5%), País Vasco (-0,4%) y Madrid (-0,4). A esta lista, también se le añade Murcia y Navarra, ambas ciudades con un retroceso de -0,3% trabajadores.

La hostelería mantuvo cifras

En el mes pasado, los sectores como la agricultura (-0,32%), la industria (-0,2%) y el comercio (-0,1%) perdieron autónomos. En esta línea, como es lo habitual en esta tem-

La disminución de 4.497 trabajadores por cuenta propia equivale a un descenso del 0,1%

porada, el sector educación (-4,2%) tuvo un descenso considerable de afiliados, en comparación a junio pasado.

Respecto a áreas como la construcción, las actividades sanitarias y las actividades profesionales, también se vieron afectados por la pérdida de empleo de los trabajadores independientes.

Por su parte, la hostelería (0,6%) logró ponerle un freno a la pérdida de autónomos al sumar 1.991 nuevos cotizantes al RETA.

Sobre este punto, el secretario general de ATA, José Luis Perea, reiteró que los autónomos son importantes generadores de empleo pero con la coyuntura actual “no les está siendo nada fácil”.

Pese a lo mencionado, Perea se mostró optimista de cara al fin del verano. El dirigente, considera que la disminución de trabajadores por cuenta propia en sectores como el de educación es una situación que se revertirá: “en el mes de septiembre y octubre se volverá a notar un importante crecimiento”.

Los costes de las empresas subirán un 6,2% con la reducción de horas

El vicepresidente de la patronal ratificó que van a “seguir negociando”

P. A. MADRID.

A menos de un mes de la realización de la próxima mesa de diálogo sobre el recorte de las horas de trabajo, programada para el 9 de septiembre, en la que participara el Ejecutivo y los agentes sociales, el vicepresidente de la CEOE y presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos, Lorenzo Amor, advirtió que la propuesta del Gobierno que busca reducir la jornada laboral a 37,5 horas “supone una subida del 6,2% de los costes de las empresas”, algo que redundará en “una menor creación de empleo”, lo que afectará a la pequeña empresa.

Amor, calculó que el planteamiento del recorte de horas carece de veracidad y ha criticado que busquen “imponerla por ley, teniendo en cuenta a todos los sectores y territorios por igual”. A juicio del líder de los autónomos, la puesta en marcha de lo que es un anteproyecto de ley “genera un problema” sobre todo para las empresas de menor tamaño y recursos.

“No es lo mismo aplicar una reducción de jornada cobrando lo mismo en una gran empresa que en una pequeña que tenga dos trabajadores”, dijo. Y añadió, que es poco sostenible subir los costes para las empresas.

Amor, resaltó la importancia de la generación de puestos de trabajo: “hoy el empleo se genera en la gran empresa y en la mediana, pero el año pasado hubo 700.000 pequeñas empresas con pérdida”. Es por ello que el representante de los empresarios, hizo hincapié en que “si se implanta la reducción de jornada y se establecen más sanciones y el endurecimiento del despido, el resultado es menos mantenimiento y creación de empleo”.

El presidente de ATA, exclamó que pese a la voluntad de “seguir negociando” no está de acuerdo con “la imposición del resultado final” de la negociación por las 37 horas y media.

“Lo que se pretende es una contrarreforma laboral en muchas materias, aparte de la reducción de jornada”, comentó. Amor, finalmente opinó que hay un alto nivel de inseguridad jurídica en España puesto que “de buenas a primeras se cambia una ley”, esto en referencia al acuerdo de reforma laboral que “ha saltado por los aires”.

EcoTrader

**El conocimiento de nuestros expertos
es tu mejor inversión**



OFERTA ESPECIAL

1 año
por **65€**

antes ~~128,99€~~

**La plataforma de estrategia financiera
de elEconomista.es para batir al mercado**

- Análisis técnico
- Top 10 por fundamentales
- Dividendos
- Monitor de inversiones
- Boletín de apertura
- Tabla de seguimiento



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**

Promoción válida hasta el 14 de agosto

El empleo turístico crece en 101.008 trabajadores, un 3,5% más interanual

En el segundo trimestre, los trabajadores en este sector superaron los 3 millones

P. A. MADRID.

Los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del Instituto Nacional de Estadística(INE), revelados por Turespaña, mostraron que España aumentó en el segundo trimestre un 3,5% de empleados, es decir 101.008 trabajadores más que en el mismo periodo de 2023. Con esta cifra, supera los 2,97 millones de ocupados vinculados a diversas actividades turísticas.

Con esto, en el periodo comprendido entre abril y junio de 2024, los empleados en el sector turístico han constituido el 13,7% del empleo total de la economía española.

Es así como los trabajadores activos en turismo en el segundo trimestre del año han superado los tres millones (3.264.381), un 4,3% más que en el periodo equivalente de 2023.

Cabe destacar que el porcentaje de parados sobre activos en actividades turísticas fue del 9,1% y sigue estando por debajo de la tasa de paro de la economía nacional (un 11,3%).

Incremento por sectores

En actividades como el transporte de viajeros, la variación interanual fue del 8,6%, mientras que en las agencias de viaje, del 8%.

En este segundo trimestre, el crecimiento principal se ha registrado entre los asalariados (3,9% más), lo que en términos absolutos representa un ascenso de hasta los 2.474.024. Estos ocupados, mostraron además un incremento en el transporte de viajeros (+7,2%) y en la hostelería (+5,2%).

Del mismo modo, los trabajadores dependientes en el sector turístico alcanzaron la cifra del 83,9%, lo que marca una mejora en la calidad del empleo en el sector. Por esto, han aumentado un 8,4%, lo que supone una nueva subida consecutiva.

Asimismo, los asalariados con contrato temporal han registrado un descenso del 14,5%, lo que ha hecho que la tasa de asalarización haya aumentado un 0,3% interanual, hasta el 83,4%.

Disminuye la temporalidad

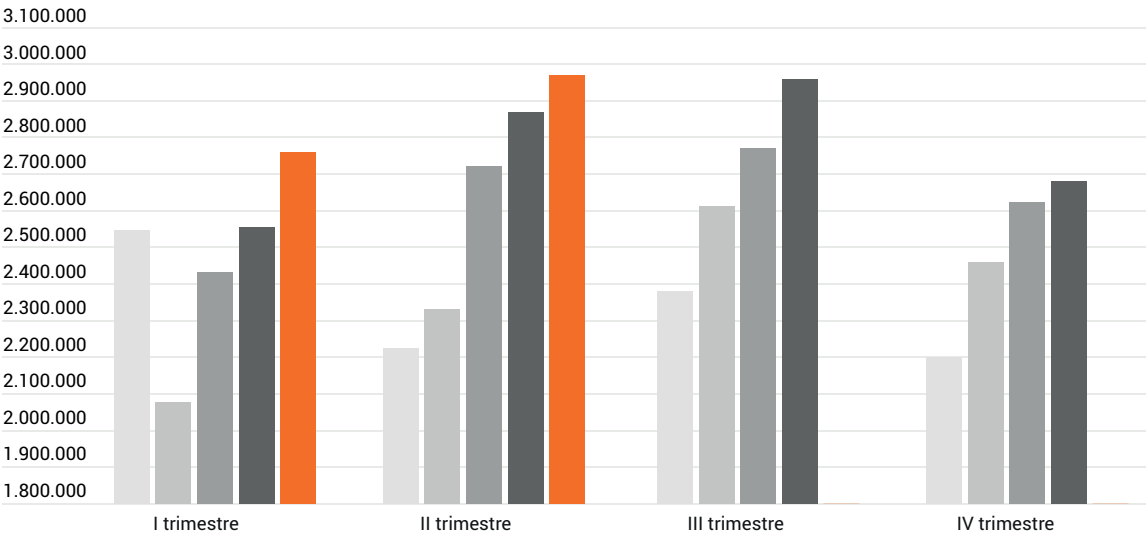
En el sector turístico, la tasa de temporalidad fue de 16,1%, una cifra inferior a la del mismo periodo del año anterior que fue del 19,6%, lo que marca una diferencia de -3,5%.

Por este motivo, la tasa de temporalidad turística se ubica prácticamente al mismo nivel que la tasa de temporalidad del conjunto de la economía nacional que es del 16%.

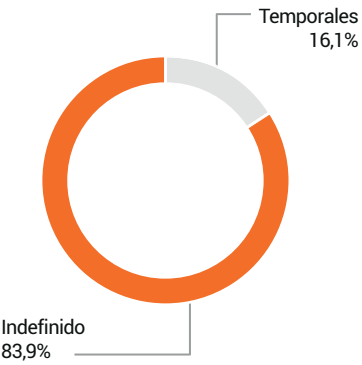
Ocupados en el sector turístico

Por trimestres

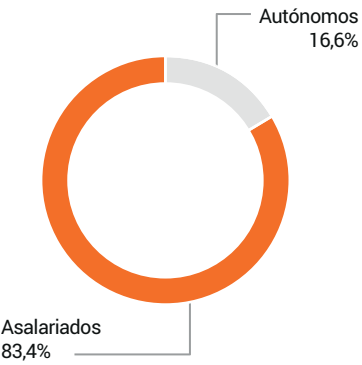
■ 2020 ■ 2021 ■ 2022 ■ 2023 ■ 2024



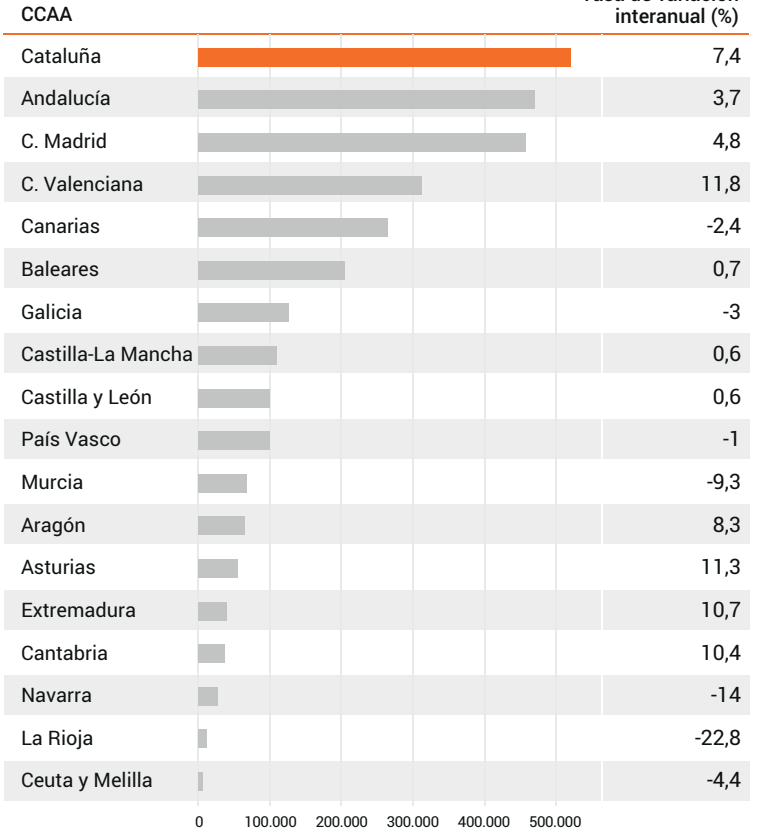
Asalariados en turismo según tipo de contrato, II trim. 2024



Ocupados según sean por cuenta propia o ajena, II trim. 2024



Ocupados en turismo y tasa de variación interanual según comunidad autónoma, II trim. 2024



Fuente: Elaboración Turespaña a partir de datos de la EPA.

elEconomista.es

En cuanto al tipo de jornada, los asalariados con jornada completa representaron el 75,2% del total de trabajadores bajo esta modalidad y aumentaron un 4,4%. De su lado, los autónomos ascendieron un 1,8% respecto al periodo interanual, llegando a los 491.155 trabajadores independientes.

Comunidades autónomas

Entre abril y junio, las comunidades autónomas que han notificado

un mayor número de trabajadores son la Comunidad Valenciana (312.714 y una subida del 11,8% respecto al mismo periodo del 2023), seguida de Asturias, con un ascenso del 11,3%. Asimismo, el incremento se registró también en Cataluña (523.569 ocupados y un crecimiento interanual del 7,4%), Madrid (461.196 y un aumento del 4,8%) y Andalucía (470.956 y sube un 3,7%).

En este periodo, creció el número

de ocupados en todas las regiones con excepción de Canarias, Galicia, País Vasco, Murcia, Navarra, La Rioja (que tuvo el mayor descenso, del 22,8%) Ceuta y Melilla.

Este panorama no es exclusivo del segundo trimestre. Si retrocedemos a inicios de año se observan también cifras llamativas de este sector. Entre enero y marzo de este año, el turismo fue el causante del 24,8% del empleo creado, según la encuesta previa publicada

por Turespaña que refiere a la Encuesta de Población Activa (EPA).

En ese entonces, el número de trabajadores turísticos superó los 2,75 millones durante el primer trimestre, lo que representa un aumento interanual del 7,7%, es decir, 197.630 ocupados más que en el mismo periodo de 2023.

Al respecto, el ministro Jordi He-reu, en ese periodo destacó que el empleo turístico lleva meses experimentando “un cambio de paradigma”. Agregó que se generaron “más y mejores empleos para cuidar y reforzar la sostenibilidad social del turismo, uno de nuestros objetivos fundamentales del presente y del futuro”.

En las cifras a detalle del primer trimestre, se observa una baja del 6,4% de los asalariados con contrato temporal. Es decir, la tasa de temporalidad en el sector fue del 14,7%, un punto por debajo de la media nacional y casi dos puntos inferior a la marcada en el mismo periodo del 2023.

Al hacer la distinción por ramas de actividad, la hostelería al igual que en el segundo trimestre, mostró mayor vigor que el resto de sec-

Los trabajadores turísticos representaron el 13,7% del total de la economía española

Los parados del sector representan el 9,1% por debajo del 11,3% de la tasa de paro nacional

tores. La ocupación subió un 10%, debido a la evolución positiva tanto de los servicios de alojamiento (2,9%), como de los servicios de comidas y bebidas (12,1%). Por el contrario, el empleo en las agencias de viaje mostró retrocesos y tuvo una caída del 12,7%.

Acerca de los cálculos regionales, Cataluña tuvo el mayor número de ocupados del sector. De esta forma, alcanzaron los 537.952, después de subir un 25,6%. Le sigue en cifras la Comunidad de Madrid, con 444.533 ocupados, Andalucía, con 409.233, y la Comunidad Valenciana, con una suma de 276.817 ocupados y un repunte del 11,2%. Con esto, se resalta que ese periodo del año, el empleo creció en todas las autonomías, excepto en Canarias, Castilla y León, Cantabria, Navarra y La Rioja.

Esto, en el contexto en el que España tuvo un primer trimestre excepcional en el sector turístico, con un aumento del 17,7% en el número de turistas internacionales que visitaron el país, alcanzando la cifra de 16,1 millones.

Economía



Edificios en construcción en una ciudad en China. ISTOCK

Las ciudades chinas eliminan el precio mínimo a las promotoras inmobiliarias

Los ayuntamientos ofrecen más facilidades para fomentar la venta de viviendas

Carlos Asensio MADRID.

Las denominadas ciudades de primer nivel (Shanghai, Pekín, Guangzhou o Shenzhen) empiezan a mover ficha para atajar la crisis inmobiliaria que atraviesa el país. El objetivo es atraer compradores de viviendas a través de incentivos y rebajas de precios. Entre estas medidas está la de eliminar los precios mínimos a las promotoras, para que puedan hacer más atrayente la compra de vivienda.

Tras la reunión del Tercer Pleno del Partido Comunista de China el pasado mes, las ciudades tienen ahora mucho más margen de maniobra para establecer políticas locales acerca de la propiedad.

Zhengzhou, capital de la provincia de Henan, en el centro de China, donde están los mayores centros de fabricación de iPhone de China, pusieron fin al uso de precios orientativos para las viviendas nuevas, eliminando así el límite para que los promotores establecieran precios en función de la demanda del mercado. Varias ciudades chinas, incluidas Shenyang, Lanzhou y Ningde, ya habían eliminado las restricciones a los precios de venta a principios de este año, según los medios locales.

Por su parte, la metrópolis de Guangzhou, al sur del país, ofrece acceso a la educación pública para aquellos compradores de pisos de categoría privada (los que no construye el Gobierno) en un distrito de la periferia de la ciudad. El anuncio puede leerse en la página web del gobierno local de la ciudad. Esta medida convierte a Guangzhou en la primera ciudad de nivel 1 del gigante asiático el *Hukou*, es decir, la normativa que da permiso para establecer medidas y así apuntalar la demanda inmobiliaria.

Según informaron los medios locales, la ciudad sureña y principal núcleo económico del cantón de Guangdong, va a ofrecer lo que denominó *cuasi-Hukou* a los residentes no locales que compren una casa o un piso en el distrito de Hua-du. Los compradores podrán enviar a sus hijos a las escuelas públicas locales de la zona.

Por su parte, las otras ciudades de primer nivel (Pekín, Shanghai y Shenzhen) tienen establecidos requisitos de compra de vivienda más flexibles. Los habitantes de estas ciudades han solicitado préstamos para dar la entrada de una vivienda o para hipotecas, pero se han abstenido de utilizar el incentivo del *Hukou*, un permiso muy poderoso,

Casi 60 millones de pisos vacíos en todo el país

Según los cálculos de la Oficina Nacional de Estadística, China cuenta con 748 millones de metros cuadrados de superficie construida sin vender. En cambio, según el panel del mercado inmobiliario de Bloomberg, esa superficie asciende a unos 5.200 millones, lo que equivaldría a 60 millones de pisos vacíos en todo el país. La caída de la demanda interna y el paro juvenil son dos de los principales escollos que han llevado a que el sector inmobiliario esté ahora mismo en su peor momento. Los pocos estímulos que está aplicando el Gobierno parece que tampoco ayudan a que remonte.

equivalente al pasaporte, que los responsables de políticas interiores utilizan para controlar y regular los movimientos de la población, ya que otorga acceso a la vivienda y a los recursos médicos y educativos.

Estas medidas hacen ver que las principales localidades de China están aunando esfuerzos para intentar reflotar el sector inmobiliario del país que está sumido en una profunda crisis. Ahora, con la promesa del gobierno central, tras el Tercer Pleno, de dar más flexibilidad y autonomía a los gobiernos locales para establecer políticas de propiedad basadas en sus necesidades particulares.

Compra pública de viviendas

En todo el territorio chino hay una acumulación récord de viviendas vacías. Según la Oficina Nacional de Estadística (ONE), la superficie de vivienda sin vender alcanzó en marzo los 748 millones de metros cuadrados. En cambio, según el panel de mercado inmobiliario de Bloomberg, esa superficie asciende a 5.200 millones de metros cuadrados de viviendas vacías y sin dueño, lo que equivaldría a 60 millones de pisos sin vender, según el economista Eric Zhu.

Tras el anuncio, el Banco Popular de China (PBOC, por sus siglas en inglés) activó una directiva para los bancos nacionales con la liberación de 300.000 millones de yuanes (unos 40.000 millones de euros) en préstamos destinados a

las empresas municipales de vivienda para que adquieran pisos vacíos y los conviertan en viviendas de carácter social y asequibles.

Recientemente se dio a conocer que Shenzhen, principal centro tecnológico del sur de China, sería la primera ciudad de primer nivel en comenzar a comprar vivienda no vendida para responder al llamado del Gobierno.

La sociedad pública local Shenzhen Anju Goup, anunció el pasado miércoles que empezaría a adquirir propiedades residenciales para transformarlas en viviendas asequibles y públicas.

A mediados de julio, al menos 20 ciudades o provincias habían publicado políticas detalladas para entrar en este programa, pero Shenzhen es la primera ciudad de nivel 1, con 18 millones de habitantes, que entra dentro de este programa de compra de vivienda vacía.

Shenzhen es la primera ciudad grande que adquiere viviendas vacías

El objetivo de la compañía pública de vivienda, cuentan los expertos, es hacerse con edificios o unidades que no se hayan vendido en áreas correctamente comunicadas con transporte público, con servicios instalados (agua, luz o gas) y cerca de las zonas en desarrollo del centro de la ciudad.

Otro de los requisitos que establece esta localidad para adquirir viviendas es que los proyectos cuenten con todos los permisos necesarios para así poder garantizar el cumplimiento de requisitos de préstamos que piden las instituciones financieras.

Los tipos de inmuebles que adquieren a través del sector público van desde viviendas unifamiliares hasta apartamentos y estudios. En principio, todas deben cumplir con los requisitos de vivienda asequible de Shenzhen, con áreas que no excedan los 65 metros cuadrados, según el comunicado oficial de la ciudad.

Según los datos de Centraline Property, en el mes de agosto Shenzhen tenía 302 nuevos proyectos residenciales y de apartamentos a la venta. De ellos, solo unos 50 ofrecen unidades de menos de 65 metros cuadrados, y la mayoría son apartamentos.

Los precios de las viviendas nuevas en Shenzhen han caído entre un 30% y un 50% desde su pico anterior a 2021. “Si las negociaciones se basan en los precios actuales del mercado, las empresas estarán menos dispuestas a aceptar descuentos significativos en la compra de promociones”, dijo Luo Yu, director gerente de Shenzhen One Urban Renewal Group.

El bumerán de la confiscación de activos rusos

Análisis

Jorge Cachinero

Directivo y consejero. Experto en relaciones con Gobiernos, riesgos políticos y reputación.

Estados Unidos (EE UU), la Unión Europea (UE) y los dos países no europeos del Grupo de los 7 (G7) -Canadá y Japón- congelaron activos soberanos rusos que se encontraban en sus bancos, por un valor de \$280 millardos, poco después de que Rusia comenzara su Operación Militar Especial (OME) en Ucrania en febrero de 2022.

Los líderes del G7 anunciaron el 13 de junio de 2024, durante su cumbre anual, celebrada en Italia, que utilizarán dichos activos para crear un bono de entre \$50 y \$100 millardos, cuyos intereses de \$3 a \$4 millardos anuales servirán de garantía para un préstamo mediante el cual se continúe financiando el enfrentamiento contra Rusia.

La UE informó el 26 de julio de 2024 que procedía a enviar a Kiev el primer tramo de los activos rusos congelados en sus países miembros por un valor de €1,5 millardos.

Sin embargo, Suiza se ha negado a hacer lo mismo con los CHF7 millardos de activos de la Federación de Rusia que fueron congelados en el país.

Occidente está perdiendo la guerra y necesita fondos nuevos urgentemente porque quiere prolongarla o escalarla.

Asimismo, los países de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) saben que no habrá más financiación de EE UU para el proyecto Ucrania, después del paquete último de ayuda militar por valor de \$60 millardos que su Congreso aprobó en abril de 2024.

La paciencia de los estadounidenses sobre el uso de sus impuestos para pagar ese conflicto bélico se ha agotado y la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de noviembre de 2024 es un escenario realista.

Ese bono del G7 actuaría como reserva para sostener la guerra en Ucrania otros dos años, ahora que el dinero de los gobiernos occidentales para este propósito se agota.

Occidente pasó de la congelación a la confiscación con esta decisión, es decir, del bloqueo de esos activos, que no podían ser transferidos o liquidados, ya que seguían siendo propiedad de sus dueños legítimos, a que éstos perdieran su posesión legal.

Esta expropiación de activos se acelerará



El presidente de Rusia, Vladimir Putin. ALAMY

antes de la entrega del poder a Trump el 20 de enero de 2025, si Kamala Harris pierde las elecciones de noviembre.

La decisión del G7 tendrá un efecto bumerán como tuvo la imposición de un precio máximo al barril de petróleo en los mercados internacionales para perjudicar las exportaciones rusas.

La confiscación de activos rusos en Occidente está creando una crisis de confianza en los mercados mundiales, que se está evidenciando por la creciente desdolarización de las canastas de divisas que componen las reservas internacionales de muchos bancos centrales.

Asimismo, esta desconfianza perturba la

dinámica competitiva de fijación de precios - en el comercio o en las operaciones financieras globales- y siembra de dudas la seguridad jurídica de la propiedad privada o de los derechos de propiedad intelectual.

Los centros financieros mundiales están cubriendo posiciones para blindar sus carteras ante un escenario de creciente riesgo.

La desdolarización de los procesos de liquidación y pagos se acelera y los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) han diseñado una red nueva de comunicación financiera global que desafía el reinado del sistema SWIFT.

El oro está consolidando su papel como activo de reserva como atestiguan la subida de

su precio en los mercados y la decisión de incrementar su ponderación en las reservas internacionales de muchas instituciones emisoras en China y en el Oriente Próximo.

El oro es el escudo frente a riesgos que trascienden la creciente volatilidad de los mercados.

Los portafolios de inversión globales están reduciendo su exposición a la deuda estadounidense de manera consistente en los últimos años.

China redujo su posesión de ésta de \$1.1 billones a \$800 millardos desde 2021 y, durante 2023, Arabia Saudí la disminuyó en un 17% y México, en un 27%, a pesar de que las cadenas de valor mexicanas están integradas en un 80% dentro de la economía estadounidense.

El precedente alarmante de confiscar activos extranjeros por motivos políticos que está creando EE UU se proyectará hacia el futuro y los países que lo acompañen en tal latrocinio lo sufrirán en deterioros financiero y reputacional para sus naciones y sus economías.

El miedo se extiende en los mercados financieros internacionales, lo que fortalece las alternativas al dólar estadounidense como, por ejemplo, las monedas del bloque BRICS.

El presidente Putin firmó, por su parte, el 23 de mayo de 2024 un decreto que permite la confiscación de activos dentro de Rusia pertenecientes a ciudadanos y empresas de EE UU, de forma que se compensará a los afectados por las sanciones occidentales contra Moscú.

Asimismo, Putin anunció que tomaría represalias contra los intereses de Occidente en el país.

Moscú está persuadido de que ésta no será la última ocasión en la que EE UU y la UE confiscen activos rusos en Occidente.

Rusia va a dejar de invertir en las economías de estos países porque considera que no son jurisdicciones que ofrezcan seguridad y certidumbre jurídicas.

EE UU y la UE han diseñado una idea magnífica para estimular la repatriación de activos rusos a Rusia, donde nadie podría haber imaginado una solución mejor para alcanzar este objetivo.

NB: Los párrafos sobre mercados, inversiones, monedas y sistemas de pago han sido enriquecidos por la colaboración valiosa de Carlos Vidal Soria, economista, asesor y CIO, con foco en mercados emergentes, inversiones alternativas y estrategia macroeconómica global.

Occidente está perdiendo la guerra y necesita fondos nuevos urgentemente

El número de empresas en quiebra en Alemania se incrementa un 31%

El dato de mayo apunta a un nuevo récord de disoluciones desde 2017

Agencias MADRID.

El número de empresas declaradas insolventes en Alemania durante el pasado mes de mayo aumentó un 30,9% respecto del mismo mes del año anterior, con un total de 1.934 firmas en quiebra, según los datos proporcionados por la Oficina Fe-

deral de Estadística (Destatis), que abren la posibilidad de que la cifra anual marque máximos desde 2017.

A pesar del incremento en el número de empresas insolventes observado en el mes de mayo, la deuda estimada por los tribunales se redujo un 15% interanual, hasta los 3.400 millones de euros.

En mayo, se registraron en Alemania un total de 5,6 insolencias por cada 10.000 empresas, siendo el sector de transporte y almacenamiento el que registró la mayor can-

tidad por cada 10.000 empresas, con 12,2 casos.

A continuación, los sectores con mayor proporción de insolencias empresariales fueron los servicios económicos, con 9 insolencias, la construcción, con 8,5 casos y la industria hotelera, con 7,4 insolencias por cada 10.000 empresas.

“Las señales de alarma sobre las insolencias de empresas están aumentando”, comentó Marc Evers, experto en pymes de la Cámara de Comercio e Industria de Alemania

(DIHK), después de conocer las cifras de Destatis.

“Casi un tercio más de insolencias de empresas que el año anterior muestran la tensa situación económica”, subrayó, recordando que DIHK prevé que el número de insolencias de empresas “podría superar este año el umbral de 20.000 por primera vez desde 2017”.

Por otro lado, la oficina estadística germana indicó que en el mes de mayo se contabilizaron un total de 5.691 insolencias por parte de

consumidores alemanes, lo que supone un aumento del 0,2% en comparación el mismo mes del año pasado, aunque un sustancial freno respecto del aumento del 27,9% observado en abril.

Asimismo, los datos preliminares sobre el número de insolencias ordinarias presentadas en Alemania reflejan un aumento interanual del 13,5% en julio y del 6,3% en junio de 2024, lo que anticipa que las quiebras de empresas declaradas seguirán al alza.

elEconomista.es

Adelántate a la mejor información económica

Edición pdf
anual
29,99€
antes 89,99€



Envío anticipado del diario en versión pdf la noche anterior por email. + Acceso a hemeroteca, a todas las revistas digitales y newsletters informativas.



Suscríbete ahora en www.eleconomista.es/suscripciones/ o en el **91 138 33 86**
Promoción válida hasta el 14 de agosto

Primer medio de economía en el ranking de audiencia de GfK DAM

Normas & Tributos

Los Tribunales Económico Administrativo unen sus recursos con la Aeat y Tributos

Reducirán los plazos de gestión, impulsarán la unidad de criterios y la atención al ciudadano

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Los Tribunales Económico-Administrativos se encuentran en un profundo proceso de digitalización que persigue acabar con la falta de metodología única para relacionarse con los órganos contencioso-administrativos y acabar con un procedimiento de tramitación que es todavía excesivamente manual y poco efectivo para los ciudadanos.

Sistema multiorganismo

El Plan Estratégico de los Tribunales Económico-Administrativos (TEA) 2004-2027 introduce la integración informática de sus sistemas con los de la Dirección General de Tributos (DGT) y persigue completar la profunda reforma de las infraestructuras y aplicaciones horizontales del sistema de información de la Agencia Tributaria (Aeat) para convertirlo en un sistema multiorganismo. Se trabaja ahora en el desarrollo del nuevo sistema de información, llamado *Platea*, que, entre otros asuntos, generará avisos cuando las reclamaciones progresen en su estado.

La integración con las aplicaciones y herramientas de la Aeat empezará a funcionar en breve introduciendo mejoras como el Expediente Electrónico y Catálogo de documentos electrónicos, Gestión de Notificaciones, Registro Electrónico, Censo de contribuyentes, Sistema de avisos y de apoderamientos. Y se continuará con el Plan de colaboración entre los TEA para mejorar la eficacia y la eficiencia y el uso de las aplicaciones horizontales de la plataforma de la Aeat.

Nueva sede electrónica

Además, se desarrolla a sede electrónica que ofrecerá acceso a los ciudadanos a todos los trámites, permitiendo una interacción completamente electrónica con los TEA, lo que facilitará la consulta del estado del expediente en curso y la documentación asociada, el cotejo de documentos mediante CSV, el otorgamiento de poderes *apud acta* o la puesta de manifiesto de forma *online*, donde los reclamantes podrán acceder a visualizar y descargar los expedientes puestos de manifiesto, sin necesidad de desplazarse a las oficinas. Además, se simplificará y homogeneizarán los formularios de trámite, tanto electrónicos como en papel.

Base Única de Conocimiento

El Plan también introduce la puesta en marcha de una Base Única de Conocimiento (BUC), diseñada con-



José Antonio Marco, presidente del Tribunal Económico Administrativo Central (Teac). EE

La plantilla se ha reducido un 12,9% desde 2019 y no tiene previsto crecer

La plantilla de los TEA se ha reducido en un 12,92% desde 2019 hasta ahora, pasando de los 782 funcionarios a los 681 actuales y no hay previsto un incremento en los próximos años. No obstante, los TEA cuentan con la colaboración de personal en Atribución Temporal de Funciones. En el año 2023 se ha producido el menor incremento en el número de reclamaciones presentada, hasta un total de 239.177, cifra que se prevé que mantenga esta tendencia de forma notoria en cumplimiento de desarrollo del plan estratégico 2024-2027.

El número medio de reclamaciones presentadas en los Tribunales, en los últimos cinco años, asciende a 210.458 y el de mayor entrada ha correspondido a 2023, con 239.177 reclamaciones. La reducción de la pendencia se ha reducido en más de 12.000 reclamaciones en 2023, manteniendo la tendencia muy positiva de los últimos ejercicios y permitiendo que bastantes Tribunales Regionales se encuentren actualmente resolviendo dentro del plazo legal establecido (hito no logrado en los últimos 15 años).

juntamente por el departamento informático de la Aeat, la DGT y los TEA, con la supervisión de la Inspección de los Servicios, de tal manera que en un punto único se podrán consultar los criterios tributarios de estos tres organismos que ahora se encuentran dispersos en sus respectivas bases de datos.

La BUC facilitará al ciudadano el acceso a los criterios tributarios de los TEA, de la DGT y de la Aeat.

Actualmente la dispersión de las posiciones jurídicas tributarias existentes, tanto de los TEA, de la DGT o de la Aeat dificulta la labor de conocimiento del criterio prevalente, al estar dispersos en las distintas bases de datos de cada organismo. A esto hay que añadir la existencia de criterios judiciales (Tribunal Supremo, Tribunal Constitucional y Tribunal de Justicia de la UE).

Se van a añadir, asimismo funcionalidades que actualmente no existen, fundamentalmente para poder conocer en cada momento los criterios vigentes con indicación del criterio prevalente. No se puede ignorar que la prevalencia y fuerza vinculante de las resoluciones de unos órganos sobre las de otros para poder ofrecer una solución única interpretativa debe contribuir directamente a una mejora de la calidad de las resoluciones.

Importante ahorro económico

En el ejercicio pasado se ha prestado especial atención en alejar la resolución de reclamaciones de los plazos de prescripción, lo que ha originado que el número de reclamaciones resueltas aumentara en un 2,5% respecto a 2022, sumándose 259.596 reclamaciones.

La tendencia seguida en la resolución de reclamaciones por los TEA mantiene un importante incremento, siendo el promedio de los últimos cinco años de 241.165 resoluciones anuales. La reducción de tiempos, además de mejorar la calidad del servicio al ciudadano, servirá para liberar los fondos congelados a efectos económicos, por la disminución de las cuantías suspendidas, y de la minoración de provisiones para cubrir cantidades controvertidas, lo que facilitará la inversión empresarial y el consumo de los agentes económicos.

También se reducirá la espera para proceder a la recaudación de la deuda suspendida durante el procedimiento de revisión. En la misma línea, se reduce el coste económico asociado a las reclamaciones que resulten estimadas, tanto por el pago de los avales como por intereses de demora.

La BUC facilitará al contribuyente el acceso a los criterios tributarios de TEA, DGT y la Agencia

Formación tecnológica

La formación y capacitación de los empleados de la entidad (áreas de resolución y áreas de tramitación) para perfeccionar sus competencias profesionales a través de un Plan de Formación diseñado para contribuir a la mejora de la calidad de los servicios y el desarrollo de los valores estratégicos de la Entidad, formando a los funcionarios tanto en aplicaciones informáticas como en materia jurídica.

Los Teac dispondrán de herramientas avanzadas de análisis de datos como ayuda en la detección de errores y reducir la información a grabar manualmente con el mismo objetivo.

@ Más información en www.eleconomista.es/ecoley

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,8%	0,3%	1,3%	1,6%	1,09\$	79,48\$	2.429/onza
INFLACIÓN	3,6%	2,7%	2,9%	0,2%			
DESEMPLEO	12,29%	6%	3,9%	5,1%			

C.G. / A. P. / R. V. MADRID.

En plena pandemia provocada por el Covid-19, la marca deportiva On, de origen suizo y creada en 2010, tuvo un impulso global gracias a un nicho de fieles seguidores y a un ilustre y elegante tenista. Cuando Roger Federer invirtió en ellas, y se convirtió en el rostro de la marca, la historia de esta compañía, que nació en un garaje en medio de los Alpes, tuvo un giro trascendental. Era tan “feo” el primer prototipo de zapatilla que se diseñó hace más de 14 años que los propios fundadores lo bautizaron como calzado ‘Frankenstein’. Y es que, no tenía nada de convencional. Ni el color, ni el tamaño, ni el diseño de su suela. Pese a ello, el proyecto tenía un objetivo claro: revolucionar la sensación al correr. Y en eso sí dieron en el clavo.

“Se veía horrible como el infierno y estaba improvisado. Pero cuando corrimos con ellas dijimos: ‘Es una sensación única. Similar a andar en una bicicleta de suspensión total’”, manifestó a Forbes David Allemann, uno de los tres fundadores de On.

Pese a lo feo que resultaba para muchos, el calzado era cómodo y resolvía muy bien las pruebas de las carreras de running. Esto permitió que los tres amigos que crearon el modelo en un garaje en los Alpes suizos forjen un negocio el cual tomó forma en enero de 2010 con el nombre de On Holding AG y que mejoró la oferta que existía de las tradicionales zapatillas como Nike, Adidas, Puma y New Balance.

Una de las frases más insígnies de la compañía es “Productos creados por atletas, para atletas” y eso responde a su origen. Cuando Olivier Bernhard, atleta retirado, quiso crear un calzado running que brinde una sensación de trote totalmente diferente. Así, empezó a experimentar un modelo de zapatilla hecho con trozos de manguera que pegaba a la suela de un prototipo. A este desarrollo, se sumaron Caspar Coppetti y David Allenann quienes se convirtieron en socios del proyecto. Tras su llegada, salió a la luz el prototipo del modelo ‘Running On Clouds’, el cual tenía como objetivo convertirse en la zapatilla de mayor rendimiento jamás creada gracias a su particular suela, de “aterrizajes suaves y despegues potentes”, según detalla la marca en su web. Todo esto avalado por la fabricación y tecnología más avanzada de la ingeniería suiza.

Fue tal el efecto innovador de este calzado, que un mes más tarde de la fundación de la empresa, los pro-



Roger Federer trabaja en su línea de zapatillas de la marca suiza On. EE

HISTORIAS DE LA ECONOMÍA

Escucha
el podcast



Zapatillas On: la marca que nació en un garaje y que Roger Federer lanzó a la fama

- El exatleta Olivier Bernhard hizo el primer prototipo de On
- El tenista suizo llegó a la marca como inversor en 2019
- La importancia de llamarse Roger Federer: cómo superar los 1.000 millones

totipos ganaron el premio ISPO BrandNew, uno de los galardones más importantes en el mundo de las creaciones en el deporte. A mediados de 2010, las nuevas zapatillas On, se empezaron a comercializar en las tiendas deportivas. Los primeros clientes, que apostaron por esta desconocida marca suiza fue-

ron corredores que priorizaban la comodidad ante cualquier cosa y que estuvieron dispuestos a desembolsar 180 euros por un par de estos ejemplares.

Revolución y fichajes de élite

Un año más tarde, un estudio sobre la resistencia de los corredores evi-

denció que aquellos que utilizaban esta marca mostraban frecuencias cardíacas más bajas y niveles de lactato en sangre más bajos que los demás corredores. Algo que elevó la eficacia de estas zapatillas.

Hasta ese momento, los aspectos técnicos de la zapatilla estaban claros y más que comprobados por los

expertos y deportistas, pero hacía falta un empujón en las ventas para que dejara de ser solo un producto consumidos por un nicho. Así, en 2013, llegó a la compañía Martin Hoffmann, como director de finanzas, Marc Maurer, como jefe de operaciones y abrieron una nueva oficina en Portland, Oregon, Estados Unidos, lugar donde la marca empezó a confirmar su tendencia al alza de la mano de nuevos modelos como las nuevas Cloud, las Cloudflyer, las Cloudsurfer, las Cloudflow y su versión de montaña, las Cloudventure.

Además, en este periodo la marca deportiva suiza entró en el mundo de los fichajes de deportistas de élite como el caso de la triatleta Nicola Spirig, incluso, fue el patrocinador de una selección de deportistas refugiados que participaron en los mundiales de atletismo de Londres en 2017. Un hito que levantó su imagen inclusiva, pero querían más. Faltaba la guinda del pastel.

Fue en 2019 que On anunció un fichaje de lujo. El tenista Roger Federer llegaba a la compañía, no solo como rostro, sino que también como inversor y parte del equipo de desarrollo de su línea de zapatillas de tenis. Con esta incorporación se renovaron los modelos deportivos y su estética convirtiéndose en más elegantes y eficaces.

La armada deportiva suiza estaba completa y esto solo empujó aún más a la marca al éxito al punto de debutar en la Bolsa de Nueva York con unas acciones valoradas en 24 dólares y al poco tiempo llegando a los 51 dólares.

En 2020 la compañía de las dos letras emergió de la pandemia con ingresos de más de 425 millones de dólares, un aumento del 59% en un año, según datos de Forbes. Para el primer trimestre de 2021, las ventas netas de On alcanzaron los 343 millones, un 85% más en comparación con el mismo periodo en 2020. En 2024, la empresa vale en Bolsa alrededor de 11.000 millones de dólares.

Según datos del medio económico, la participación de Olivier Bernhard en el negocio tiene un valor de 623 millones, mientras que David Allemann y Caspar Coppetti tienen participaciones por valor de 567 millones y 579 millones, respectivamente. Cifras llamativas, si se recuerda al primer prototipo de On hecho con trozos de una manguera del patio de Bernhard.

En la actualidad la marca suiza solo piensa en los Juegos Olímpicos de Los Ángeles 2028. “Nuestro objetivo como marca es estar en el podio en LA 2028”, señalan desde On.



8437007126014